

Technická univerzita v Liberci
Ekonomická fakulta

DIPLOMOVÁ PRÁCE



Technická univerzita v Liberci
Ekonomická fakulta

Studijní program: **N 6208 – Ekonomika a management**
Studijní obor: **Podniková ekonomika**

**Makroekonomická komparace vybraných ekonomik (ČR a Švédsko)
z pohledu podnikové ekonomiky**

**Macroeconomic Comparison of Selected Economies (CR, Sweden) from
the perspective of business economics**

DP – PE – KEK 2012 29
Petra Jurková

Vedoucí práce: Ing. Iva Nedomlelová, Ph.D., katedra ekonomie
Konzultant: Ing. Pavel Pešek, AstraZeneca ČR, s.r.o.

Počet stran: 78 Počet příloh: 0

Datum odevzdání: 4. května 2012

Prohlášení

Byla jsem seznámena s tím, že na mou diplomovou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, zejména § 60 – školní dílo.

Beru na vědomí, že Technická univerzita v Liberci (TUL) nezasahuje do mých autorských práv užitím mé diplomové práce pro vnitřní potřebu TUL.

Užiji-li diplomovou práci nebo poskytnu-li licenci k jejímu využití, jsem si vědoma povinnosti informovat o této skutečnosti TUL; v tomto případě má TUL právo ode mne požadovat úhradu nákladů, které vynaložila na vytvoření díla, až do jejich skutečné výše.

Diplomovou práci jsem vypracovala samostatně s použitím uvedené literatury a na základě konzultací s vedoucím diplomové práce a konzultantem.

V Liberci dne 4. května 2012

Petra Jurková

Anotace

Diplomová práce se zabývá makroekonomickým srovnáním ekonomik Česka a Švédska v kontextu podnikového prostředí. Obě země jsou v současnosti členskými zeměmi Evropské unie a současně ani jedna z nich doposud nepřijala společnou měnu euro. Optimální nastavení podnikového prostředí může být jedním z klíčových faktorů dlouhodobého ekonomického růstu. V práci jsou využity za účelem komparace základní makroekonomické ukazatele, jako je hrubý domácí produkt, míra nezaměstnanosti, míra zaměstnanosti, zahraniční obchod či míra inflace. V práci je taktéž kladen důraz na srovnání mikroekonomického prostředí, kdy jsou využity zejména indexy Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj nebo Světové banky. Obě země jsou komparovány nejen vůči sobě navzájem, ale i v rámci zemí Evropské unie. Z provedené analýzy je patrné, že česká ekonomika je v mnoha ukazatelích pod úrovní švédské ekonomiky. V rámci práce je diskutována také možnost využití švédského modelu pro českou ekonomiku.

Klíčová slova

Česko, hrubý domácí produkt, komparace, podnikové prostředí, Švédsko, švédský model.

Annotation

This thesis deals with the macroeconomic comparison of the Czech and Sweden economies in the context of the corporate environment. Both countries are now EU Member States and both countries have not yet adopted the common currency - euro. Optimal setting of the corporate environment can be a key factor of long-term economic growth. For comparison purposes, the work uses basic macroeconomic indicators such as gross domestic product, the unemployment rate, the employment rate, foreign trade and the inflation rate. The work is also focuses on the comparison of microeconomic environment, when they are used indices of the Organization for Economic Cooperation and Development and the World Bank. These two countries are compared not only to each other but also within the European Union. The analysis shows that the Czech economy is in many indicators below the level of the Swedish economy. The work is also discussed the possibility of using the Swedish model for the Czech economy.

Key Words

Czech, gross domestic product, comparison, business environment, Sweden, the Swedish model.

Obsah

Seznam zkratk	5
Seznam tabulek.....	6
Seznam obrázků	7
Úvod.....	8
1. Charakteristika vybraných makroekonomických ukazatelů.....	11
1.1 Základní makroekonomické ukazatele	11
1.2 Přístupy ke komparaci	15
2. Mikroekonomické prostředí.....	22
3. Charakteristika české a švédské ekonomiky v rámci vymezených ukazatelů	29
3.1 Srovnání institucionálního prostředí.....	29
3.2 Makroekonomická komparace	31
4. Komparace nastavení podnikatelského prostředí v ČR a Švédsku.....	55
4.1 Možnosti využití švédského modelu	64
Závěr.....	71
Seznam použité literatury.....	75

Seznam zkratek

EHS	Evropské hospodářské společenství
EPL	Legislativní ochrana zaměstnanosti
EU	Evropská unie
HDP	Hrubý domácí produkt
HDP/ob.	Hrubý domácí produkt na obyvatele
HND	Hrubý národní důchod
OECD	Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj
PPP	Parita kupní síly
PPS	Standard parity kupní síly
PZI	Přímé zahraniční investice
SB	Světová banka
SU	Strukturální ukazatele

Seznam tabulek

Tabulka 1: Hrubý domácí produkt v mil. PPS, běžné ceny, rok 2010	32
Tabulka 2: Regionální HDP/ob. v PPS v Česku (% podíl vůči průměru EU-27)	38
Tabulka 3: Regionální HDP/ob. v PPS v Česku (% podíl vůči průměru EU-27)	39
Tabulka 4: Míra nezaměstnanosti dle dosaženého vzdělání (v %)	45
Tabulka 5: Zaměstnanost dle sektorů, (%podíl na celkové zaměstnanosti, rok 2010)	47
Tabulka 6: Doing Business (pořadí dle metodiky 2011).....	57
Tabulka 7: Legislativní ochrana zaměstnanosti – indexy OECD, rok 2008	59
Tabulka 8: Indexy legislativní ochrany dle Světové banky, rok 2008	62
Tabulka 9: Zdanění práce (v % celkových nákladů, rok 2010)	63
Tabulka 10: Švédský model	67

Seznam obrázků

Obrázek 1: Hrubý domácí produkt v mil. PPS, běžné ceny, rok 2010.....	33
Obrázek 2: Hrubý domácí produkt na ob. v PPS, rok 2010	34
Obrázek 3: Tempo růstu reálného HDP v letech 2000 až 2010 (meziroční změna v %), v České republice	35
Obrázek 4: Tempo růstu reálného HDP v letech 2000 až 2010 (meziroční změna v %), ve Švédsku.....	36
Obrázek 5: HDP/ob. v PPS v letech 2000 až 2010 (EU-27=100) pro Českou republiku,	37
Obrázek 6: HDP/ob. v PPS v letech 2000 až 2010 (EU-27=100) pro Švédsko,	37
Obrázek 7: Produktivita práce - HDP na odpracovanou hodinu 2000 až 2010 (EU-27=100) v České republice.....	41
Obrázek 8: Produktivita práce - HDP na odpracovanou hodinu 2000 až 2010 (EU-27=100) ve Švédsku.....	41
Obrázek 9: Produktivita práce – HDP na zaměstnanou osobu 2000 až 2010 (EU-27=100) ...	42
Obrázek 10: Průměrné náklady práce na odpracovanou hodinu (v EUR, rok 2011).....	43
Obrázek 11: Míra nezaměstnanosti 2000 až 2010 (v %), v České republice.....	44
Obrázek 12: Míra nezaměstnanosti 2000 až 2010 (v %), ve Švédsku	44
Obrázek 13: Míra zaměstnanosti 2000 až 2010 (v %), v České republice.....	46
Obrázek 14: Míra zaměstnanosti 2000 až 2010 (v %), ve Švédsku	47
Obrázek 15: Míra inflace 2000 až 2010 (v %) v České republice	49
Obrázek 16: Míra inflace 2000 až 2010 (v %) ve Švédsku.....	49
Obrázek 17: Míra otevřenosti ekonomiky 2000 až 2010 (v %)	50
Obrázek 18: Vývoj zahraničního obchodu Česka 2000 až 2010 (v %)	51
Obrázek 19: Vývoj zahraničního obchodu Švédska 2000 až 2010 (v %).....	52
Obrázek 20: Kritérium rozpočtového deficitu 2000 až 2010 (v % HDP).....	53
Obrázek 21: Kritérium veřejného dluhu 2000 až 2010 (v % HDP)	54

Úvod

Jak Česká republika, tak i Švédské království patří mezi členské země Evropské unie (EU). Ani jedna z těchto zemí nepatřila mezi zakladatelské země a členskými zeměmi se staly až mnohem později. V případě Švédska to bylo mimo jiné z důvodu, že se dříve účastnilo jiné západoevropské ekonomické integrace v podobě Evropského sdružení volného obchodu (ESVO), které bylo založeno na integračním stupni pásma volného obchodu. Časem se však ukázalo, že supranacionální pojetí integrace je úspěšnější a většina zemí ESVO nakonec přestoupila do EU – konkrétně Švédsko přistoupilo do EU v roce 1995. Naopak Česko, resp. Československo patřilo po většinu druhé poloviny 20. století mezi země, které svou ekonomiku řídily centrálně, kdežto země Evropského hospodářského společenství (EHS) či ESVO ponechávaly zodpovězení hlavních ekonomických otázek na trhu – patřily mezi země s tržní ekonomikou. Po společensko-politických změnách v roce 1989 bylo od počátku zřejmé, že Československo (resp. Česká republika) bude směřovat své úsilí k opětovnému začlenění do západoevropských politických a ekonomických struktur. Tato snaha byla dovršena v roce 2004, kdy společně s dalšími devíti zeměmi, převážně z bývalého východního bloku, vstupuje do Evropské unie.

Země Evropské unie sice vytvářejí jeden ekonomický blok, to však neznamená, že mezi jednotlivými členskými zeměmi neexistují rozdílnosti, ať už v ekonomické vyspělosti, pojetí dílčích hospodářských politik a koneckonců i v nastavení mikroekonomického, makroekonomického a právního prostředí. V této souvislosti lze Evropskou unii charakterizovat jako heterogenní a integrační uskupení. Jednotlivé státy EU můžeme rozdělit podle mnoha kritérií, např. dle počtu obyvatel, dle ekonomické úrovně na ekonomicky vyspělé a na rozvíjející se trhy. Země se však liší v mnohem širším spektru aspektů. V poslední době je to např. i fakt, jestli už přijaly či naopak nepřijaly společnou měnu euro. Jak Švédsko, tak i Česko patří mezi země, které zatím euro nepřijaly, ba co víc, obě země se přijetí eura v podstatě brání. Ani jedna z těchto zemí nemá, na rozdíl od Dánska a Velké Británie, trvalou výjimku na přijetí eura. Nicméně např. Švédsko se zatím úspěšně přijetí společné měny vyhýbá tím, že formálně nenaplnuje jedno z konvergenčních kritérií. Česko zase nenaplnuje těchto kritérií více a dá se předpokládat, že i při teoretickém naplnění klíčových fiskálních a měnových kritérií se možná vydá cestou Švédska, tj. nebude se účastnit

Evropského mechanismu směnných kurzů II (ERM II) a tím tak nenaplní všechna nezbytná kritéria pro vstup.

Cílem mé diplomové práce je komparovat a vyhodnotit makroekonomické a mikroekonomické prostředí české a švédské ekonomiky. Vzhledem k tomu, že se jedná o členské státy Evropské unie, budou porovnány tyto dvě ekonomiky nejen mezi sebou, ale i v kontextu Evropské unie jako celku, což je to nezbytné pro určení postavení těchto zemí v EU. V této souvislosti budou srovnávány ekonomické ukazatele Česka a Švédska s ostatními zeměmi. Důležité bude jejich pořadí v pomyslném žebříčku 27 zemí EU nebo budou porovnány hodnoty pro tyto ekonomiky s evropským průměrem.

Jelikož Švédsko patří dlouhodobě mezi ekonomicky vyspělé země, bude *první hypotézu* předpokládáno, že švédská ekonomika je oproti české ekonomice vyspělejší. *Druhou hypotézou* je, že vzhledem k problémům švédského modelu v 90. letech 20. století a k jinému institucionálnímu nastavení, není vhodné aplikovat tento model na českou ekonomiku.

Práce je rozdělena do několika částí. První kapitola je věnována vymezení základních makroekonomických ukazatelů, které jsou využity v následné makroekonomické komparaci. V rámci této kapitoly je zpracována rešerše nejznámějších přístupů k makroekonomické komparaci.

Druhá kapitola se zaměřuje na vymezení základních ukazatelů, jejichž pomocí lze poměřovat nastavení mikroekonomického prostředí. V této souvislosti budou diskutovány zejména oblasti jako je nastavení podnikatelského prostředí, daňového systému, právního rámce fungování trhu práce apod.

Třetí kapitola je svou povahou komparativní analýzou makroekonomického prostředí. V této kapitole jsou aplikovány teoretické závěry z první kapitoly a na základě makroekonomických ukazatelů, získaných převážně ze statistické databáze Eurostatu je určeno postavení české a švédské ekonomiky v rámci členských zemí Evropské unie.

Čtvrtá kapitola je také svou povahou komparativní analýzou, tentokrát však mikroekonomického prostředí. Obdobně jako v předchozí kapitole jsou na základě vymezeného souboru ukazatelů aplikována data získaná z nejrozličnějších zdrojů za účelem

porovnání mikroekonomického prostředí těchto dvou ekonomik. Součástí této kapitoly je geneze a hlavní charakteristika švédského modelu.

1. Charakteristika vybraných makroekonomických ukazatelů

Jak uvádí Tuleja (2007), makroekonomická analýza prostřednictvím aplikace poznatků ekonomické teorie na konkrétní jevy probíhající v reálné ekonomice vysvětluje a částečně také odhaduje jejich možný budoucí vývoj. Jinými slovy řečeno, makroekonomická analýza zkoumá stav a vývoj dané ekonomiky, a to pomocí jednotlivých makroekonomických jevů, které popisuje na základě makroekonomických ukazatelů. Slaný (2003) definuje makroekonomickou analýzu jako aplikaci ekonomické teorie pro vysvětlení a projekci jevů v reálných pozorovaných ekonomických systémech (např. národní ekonomika). Navíc dodává, že každá dobrá makroekonomická analýza je postavena na mikroekonomických základech. Proto je v této práci standardní makroekonomická analýza doplněna i o mikroekonomické aspekty.

1.1 Základní makroekonomické ukazatele

Základním ukazatelem ekonomické aktivity je hrubý domácí produkt (HDP). HDP je hodnota finálních výrobků a služeb, které byly nově vyprodukovány v dané zemi v průběhu stanoveného časového období. Velikost HDP na obyvatele a jeho změna v čase poskytují základní informace o ekonomické úrovni a výkonnosti země. Celkový HDP představuje ekonomickou sílu dané země. Pro účely srovnání ekonomické úrovně mezi zeměmi je nutno HDP v národních měnách převést na mezinárodně srovnatelnou jednotku (americký dolar nebo euro). Nejčastěji je tento převod doplněn přepočtem dle parity kupní síly, která eliminuje rozdíly cenových úrovní mezi zeměmi.

Výši zdrojů, které jsou v dané ekonomice k dispozici, vyjadřuje hrubý národní důchod (HND). Rozdíl mezi HND a HDP tvoří čisté důchody ve vztahu ke zbytku světa. Úpravou HND o saldo druhotných důchodů plynoucích ze/do zbytku světa, získáme národní disponibilní důchod, tj. částku, kterou ekonomické subjekty mohou věnovat na konečnou spotřebu a úspory (Kadeřábková, Žďárek, 2006).

Dlouhodobý hospodářský růst je základní podmínkou zvyšování ekonomické úrovně a dohánění vyspělejších zemí. Rozdíly růstové výkonnosti mezi zeměmi mohou být značné

a přetrvávající v čase (Kadeřábková, Žďárek, 2006). Krátkodobý hospodářský růst se nejčastěji měří pomocí tempa růstu reálného HDP. Tento ukazatel udává, jak rychle roste výkonnost ekonomiky v čase (nejčastěji se porovnávají dvě po sobě jdoucí období, zpravidla roky, případně čtvrtletí). Obzvláště důležitý je tento ukazatel v případě méně vyspělých zemí, neboť pokud tyto země dosahují vyšších temp růstu reálného HDP než země vyspělé, potom hovoříme o procesu konvergence. Ten by se dal jinými slovy charakterizovat také jako proces dohánění (tzv. catching-up), kdy se reálný HDP dané země přibližuje úrovni reálného HDP jiné země či skupiny zemí.

Hrubý domácí produkt má však svá omezení či zkreslení, která vznikají na základě metodiky jeho výpočtu (typický je příklad hlavních měst, která mají vysokou úroveň HDP/ob. oproti zbylým regionům země, což je ale částečně způsobeno jistým zkreslením, které vzniká tím, že část pracovní síly z ostatních regionů dojíždí do hlavního města za prací, kde se podílejí na tvorbě HDP, ale do přepočtu na jednoho obyvatele se nezapočítávají).

Hrubá přidaná hodnota představuje nově vytvořenou hodnotu, kterou získávají institucionální jednotky z používání svých výrobních kapacit. Je stanovena jako rozdíl mezi celkovou produkcí, oceněnou v základních cenách a mezi spotřebou, oceněnou v kupních cenách. Za účelem regionálního srovnání lze vyjádřit podíl regionální hrubé přidané hodnoty na národní či hrubou přidanou hodnotu vytvořenou v regionu dle odvětví (jsme tak schopni určit kvalitativní skladbu tvorby výstupu daného regionu). I tento ukazatel je založen na meziodvětvové analýze a na jeho základě lze určit sektory, jež se podílejí na dynamice růstu nejvíce či naopak nejméně. Kadeřábková (2007) v této souvislosti uvádí, že regiony vytvářející vyšší podíl své přidané hodnoty v technologicky náročných odvětvích, mají předpoklad pro rychlejší růst HDP a dosahují vyšší míry konkurenceschopnosti na světových trzích.

Dalším ukazatelem pro makroekonomickou analýzu je **produktivita země**, kterou jsme schopni analyzovat na základě hned několika ukazatelů. Produktivita práce se nejčastěji vyjadřuje jako produktivita na zaměstnance, tj. reálný HDP na zaměstnanou osobu, nebo jako hodinová produktivita práce. Rozdíl mezi produktivitou práce a ekonomickou úrovní (HDP na obyvatele) pak odráží míru využití lidských zdrojů. V současnosti je tento ukazatel, v souvislosti vyjádřením ekonomické výkonnosti, považován za výstižnější ukazatel,

kdy nerozlišujeme mezi rezidenty či nerezidenty v zemi - zajímají nás zaměstnaní. Produktivita práce je také považována za klíčovou složku pro dlouhodobý růst celkového HDP. Náklady práce se hodnotí jak z hlediska jejich dosažené úrovně v regionálním srovnání, tak i z hlediska dosahovaného předstihu v růstu produktivity práce s důsledky ve vývoji jednotkových pracovních nákladů. Dle Prušvice – Vlacha (2006) pojem jednotkové náklady práce (dále JNP) běžně označuje podíl vykonané práce na jednotku produkce. Definice JNP se mohou mezi jednotlivými institucemi lišit, zejména co se týče náplně celkových náhrad zaměstnancům (hodinové, měsíční, roční náhrady) nebo zahrnutím jen zaměstnanců do produktivity práce namísto pracovníků, či vyjádřením HDP ve stálých, běžných cenách, pro mezinárodní srovnání je vhodné použít HDP v paritě kupní síly (PPP). Ukazatel jednotkových nákladů práce se řadí mezi jedny ze stěžejních makroekonomických ukazatelů, neboť je kompozitním vyjádřením nákladových tlaků v dané ekonomice plynoucích z pracovní síly, sledují ho centrální banky vyspělých zemí za účelem predikce míry inflace (nákladový faktor inflace), řadí se rovněž mezi jedny z hlavních indikátorů konkurenceschopnosti ekonomiky. V jednotlivých odvětvích jde obvykle o přidanou hodnotu nebo celkový výkon na pracovníka. Úroveň a vývoj JPN jsou významnými charakteristikami cenové konkurenční schopnosti zemí a do značné míry také ovlivňuje úroveň průměrné nominální mzdy. Tento ukazatel je možno sledovat či komparovat v několika dimenzích (nepodnikatelská sféra, podnikatelská sféra či podle odvětví NACE).

Zapojení země do světové ekonomiky vyjadřuje exportní výkonnost, kterou můžeme vyjádřit pomocí několika indikátorů, přičemž nejpoužívanějším je podíl exportu na HDP dané země. S rozvíjející se globalizací představuje jeden z klíčových determinantů konkurenceschopnosti. Určité problémy přináší i interpretace změny (např. poklesu podílu exportu na HDP), kdy ne vždy to musí nutně znamenat pokles konkurenceschopnosti, ale jak bylo uvedeno výše, může to být přechodný jev způsobený měnící se strukturou ekonomiky země.

Zahraniční kapitál je druhým deskriptorem, kterým je možno vyjádřit vnější ekonomické aktivity. Tento deskriptor svou povahou vyjadřuje atraktivitu země pro zahraniční kapitál, jenž může být faktorem růstu ekonomiky, zvyšování její exportní výkonnosti a tvorby pracovních míst. Z tohoto pohledu jde o důležitý deskriptor integrace dané ekonomiky do mezinárodní dělby práce a svou důležitou úlohu sehrál zejména v případě transformujících

se ekonomik. Nejpoužívanějším ukazatelem je příliv přímých zahraničních investic (PZI) do dané země, např. pomocí PZI na jednoho obyvatele země. Dle Kadeřábkové (2007) jsou PZI důležitým nositelem technologických změn, ale mají i pozitivní dopad na zaměstnanost a na celkovou ekonomickou výkonnost země. Z kvalitativního úhlu pohledu je sledováno i směřování PZI, tj. umístění této investice do jednotlivých odvětví ekonomiky. Zamrazilová (2006) uvádí, že ačkoliv se příliv PZI do ČR v celosvětovém kontextu pohybuje jen na marginální úrovni, jedná se o fenomén, který malou a vysoce otevřenou českou ekonomiku ovlivnil zásadním způsobem. Investice obecně vypovídají o výkonnosti a potenciálu, avšak alokace zahraniční investice evidentně potvrzuje atraktivnost území a prokazuje vesměs spojení s vyšší produktivitou práce. Především protagonisté aktivní podpory zahraničních investorů argumentují, že PZI vytvářejí nová pracovní místa v problémových regionech (nejvyšší hospodářsko-političtí představitelé se zpravidla snaží alokovat tyto PZI do těchto regionů), čímž přispívají ke snižování nezaměstnanosti na lokální úrovni.

Velmi často užívaným indikátorem pro posouzení cenové konkurenceschopnosti je **reálný směnný kurz**. Při jeho výpočtu vycházíme z nominálního měnového kurzu, který je následně deflován diferencíalem cenových hladin (ve statické podobě) nebo diferencíalem cenových indexů (v dynamické podobě) mezi domácí a zahraniční ekonomikou (Beneš – Balcarová, 2006). Reálný měnový kurz lze sestavit také v tzv. efektivní podobě. Reálný efektivní měnový kurz (REER) má podobu indexu, jehož růst znamená zhodnocení, tedy snižování konkurenceschopnosti dané ekonomiky.

Důležitým indikátorem zapojení dané ekonomiky do světové ekonomiky je obchodní výkonnost, která se dá měřit např. pomocí **podílu dané ekonomiky na světovém obchodu**. Intenzita zapojení země do světového obchodu se zase vyjadřuje pomocí **otevřenosti ekonomiky**. Zpravidla se míra otevřenosti počítá jako podíl obrátu zahraničního obchodu k nominálnímu HDP. Oba dva výše uvedené ukazatele nám ale ukazují kvantitativní charakter zahraničního obchodu, pro bližší posouzení daných zemí z kvalitativního hlediska je důležitý ukazatel struktury zahraničního obchodu, tj. **komoditní struktura zahraničního obchodu**.

Vývoj domácí cenové hladiny a kupní sílu domácí měny ukazuje **inflace**. Základním ukazatelem vývoje inflace je index spotřebitelských cen (CPI), jenž sleduje vývoj

spotřebitelských cen na spotřebním koši založeném na souboru vybraných druhů zboží a služeb placených obyvatelstvem. CPI je konstruován jako tzv. Laspeyeresův cenový index, který dílčí cenové indexy u položek spotřebního koše váží podílem spotřeby dané komodity na celkové spotřebě domácností.

Důležitým segmentem ekonomiky je trh práce, kdy klíčovými deskriptory jsou zaměstnanost a nezaměstnanost. **Zaměstnanost** – je svou povahou faktor extenzivní povahy. V rámci srovnání můžeme porovnávat úroveň míry zaměstnanosti v jednotlivých zemích či můžeme sledovat dynamiku zaměstnanosti neboli meziroční tempo růstu počtu zaměstnaných osob v dané zemi. Pokud je míra zaměstnanosti v zemi nízká, je to zpravidla důsledek nízko kvalifikované pracovní síly nebo nízké efektivnosti trhu práce způsobené nedostatečně fungujícím mechanismem sladění tvorby pracovních míst s jejím vyhledáváním či málo flexibilními mzdovými sazbami. Obě tyto komponenty se týkají pracovní síly, resp. její úrovně schopností a dovedností, jež ale mohou být vhodnými nástroji zvyšovány. Dalším faktorem, který může mít vliv na nižší úroveň míry zaměstnanosti je demografická struktura obyvatelstva nebo nižší participace všech věkových skupin.

Nezaměstnanost představuje svou povahou sociální patologický jev. Nejčastěji je tento deskriptor reálně popisován pomocí ukazatele míry nezaměstnanosti, kterou lze dále členit dle délky nezaměstnanosti (na krátkodobou a dlouhodobou) či můžeme rozložit celkový počet nezaměstnaných dle věkových skupin. Signifikantní vliv na nezaměstnanost mají strukturální změny a v jednotlivých regionech mají různou intenzitu.

1.2 Přístupy ke komparaci

Pro účely makroekonomického srovnání dvou a více ekonomik je klíčový výběr relevantních ukazatelů. Tuleja (2007) poukazuje na to, že v podstatě neexistuje jednotný set kritérií a výsledná komparace je do značné míry dána subjektivním výběrem srovnávacích kritérií. Proto také mohou být závěry z těchto komparací rozdílné. V odborné literatuře můžeme nalézt celou řadu studií, které se zabývají komparací vybraných ekonomik a které využívají rozdílných soustav srovnávacích kritérií. Tuleja (2007) uvádí tyto soustavy:

- **Bornsteinovova soustava**, která se skládá z těchto devět kritérií: úroveň výstupu, tempo růstu výstupu, složení výstupu, statistická hospodárnost, dynamická hospodárnost, makroekonomická stabilita, míra svobody, již disponuje jednotlivec, ekonomická bezpečnost jednotlivce a míra spravedlnosti při rozdělování bohatství a důchodu ve společnosti.
- **Koopmansova a Montiasova soustava** obsahuje sedm srovnávacích kritérií: efektivnost, složení konečné produkce, rovnost a ekonomická jistota jedince, stabilita zaměstnanosti, důchodu a cen, schopnost přizpůsobování ekonomického systému, úroveň spotřeby zboží a služeb na obyvatele, růst spotřeby na jednoho obyvatele prostřednictvím technického pokroku a akumulace fyzického a lidského kapitálu.
- **Angresanovova soustava** používá šest kritérií: ekonomický růst, ekonomická stabilita, statická a dynamická výkonnost, rozdělení důchodu, platební a obchodní bilance a měnový kurz a kvalita života.

Fazio – Piacentino – Vassallo (2006) rozlišují dvě základní skupiny faktorů – faktory ekonomické povahy a faktory sociální povahy. Druhá skupina ukazatelů je však svým záběrem značně vybočující z klasického pojetí ukazatelů sociální povahy.

1. „faktory ekonomické povahy“ – tato oblast obsahuje tyto ukazatele:

- tvorba hrubého fixního kapitálu (v % HDP), která vystihuje fyzický kapitál regionu
- počet zaměstnaných ve vědě a výzkumu (VaV) na 1000 obyvatel
- podíl zaměstnaných patřících do věkové skupiny 25-64 let, kteří se účastní vzdělávacích aktivit na celkovém počtu zaměstnaných v této věkové skupině
- soukromé a veřejné výdaje na VaV – tento a dva předchozí ukazatele vystihují oproti prvnímu lidský kapitál regionu

2. „faktory sociální povahy“ obsahující velmi širokou paletu ukazatelů:

- procento stížností domácností na nepravidelné dodávky vody
- procento tuhých odpadů, jež byly recyklovány

- lístky do divadla a kina prodaných na 1000 obyvatel
- mezera zaměstnanosti mezi muži a ženami v kategorii obyvatelstva v produktivním věku
- procento populace ve věku 14-18 let, jenž se středoškolsky vzdělává
- ukazatel nově vzniklých firem a zaniklých vůči celkovému počtu registrovaných firem v předchozím roce
- procento trestných činů, které připadá na mladistvé
- méně závažné trestné činy na 1000 obyvatel
- procento domácností, které přiznávají pocit, že nepovažují čtvrť, kde bydlí za bezpečnou
- procento uživatelů železniční sítě, kteří jsou s ní spokojeni
- procento domácností mající přístup k internetovému připojení
- procento populace starší 14 let, které se zapojuje do dobrovolnické činnosti

Coppola – Caroleo (2006) soustřeďují svou pozornost při určení dekompoziční struktury pro srovnávání regionů na oblast trhu práce. Jejich systém ukazatelů je následovný:

- hustota osídlení
- míra ekonomické aktivity
- míra zaměstnanosti
- míra dlouhodobé nezaměstnanosti
- míra zaměstnanosti na částečné pracovní úvazky
- zaměstnanost dle odvětví
- HDP/ob.

Slaný a kol. (2006) uvádí, že při měření makroekonomické konkurenceschopnosti se rozlišuje několik oblastí, jako jsou cenové a nákladové indikátory, obchodní výkonnost a mnohé další ukazatele, které jsou zpravidla součástí multikriteriálních hodnocení. V podstatě se jedná o reakci na kritiku HDP/ob. jakožto komplexního ukazatele regionální výkonnosti.

Kadeřábková a kol. (2007) hodnotí postavení, nebo konkurenceschopnost regionu (země) dle několika hledisek, které zároveň představují dílčí indexy konkurenceschopnosti:

1. ekonomická výkonnost
2. inovační výkonnost
3. kvalita života

Malinovský (2004) srovnává regiony (země) v kontextu konkurenceschopnosti, jenž obsahuje několik základních rysů:

- pozice sektorů měřená pracovními silami v sektorech
- dovednost pracovní síly měřená rozsahem hladiny dosaženého vzdělání a práceschopným obyvatelstvem
- fyzická a sociální infrastruktura měřená úrovní základní infrastruktury a dopravní dostupnosti
- výkonnost veřejného sektoru daná výkonností veřejných institucí a inovačními kapacitami
- výkonnost v produktivitě měřená vztahy mezi příjmy a zaměstnaností

V Eurostatu jsou sestavovány Strukturální ukazatele (dále jen SU) a které slouží jako podklad Evropské radě pro hodnocení dosažení cílů Lisabonské strategie a k politicko-ekonomickým rozhodnutím k dosažení těchto cílů. V průběhu tříletého vývoje byl sestaven seznam 42 ukazatelů ze šesti oblastí: národohospodářské ukazatele, zaměstnanost, inovace a výzkum, ekonomická reforma, sociální soudržnost a životní prostředí. Ekonomická oblast je vymezena prostřednictvím těchto ukazatelů:

- HDP na obyvatele v paritě kupní síly
- růst reálného HDP
- tempo růstu reálného HDP
- produktivita práce na zaměstnance
- produktivita práce na odpracovanou hodinu
- růst zaměstnanosti

- růst jednotkových pracovních nákladů

Úzkou vazbu na ekonomickou oblast má i další oblast (zaměstnanost):

- míra zaměstnanosti
- míra zaměstnanosti starších pracovníků

Schwab a Porter (2007) hodnotící konkurenceschopnost států prostřednictvím indikátorů *GlobalCompetitiveness Index* a *New GlobalCompetitiveness Index*. Jako proměnné jsou v publikaci zvoleny ukazatele charakterizující infrastrukturu, kvalifikační strukturu obyvatelstva či inovační schopnosti ekonomických subjektů.

The International Institute for Management and Development v publikaci *WorldCompetitivenessYearbook* (2009) hodnotí konkurenceschopnost 57 světových ekonomik pomocí 329 kritérií, které jsou rozděleny do čtyř faktorů konkurenceschopnosti. Každý faktor se pak skládá ze subfaktorů:

Faktor ekonomické výkonnosti

Subfaktory hodnotící úroveň:

- domácí ekonomiky
- mezinárodního obchodu
- mezinárodních investic
- zaměstnanosti
- cenové hladiny

Faktor efektivnosti vlády

Subfaktory hodnotící:

- úroveň veřejných financí
- fiskální politiku vlády
- institucionální rámec
- podnikovou legislativu
- společenský rámec

Faktor efektivnosti podniků

Subfaktory hodnotící:

- produktivitu
- trh práce
- podnikové finance
- způsoby řízení

Faktor infrastruktury

Subfaktory hodnotící:

- základní infrastrukturu
- vědeckou infrastrukturu
- zdraví obyvatel
- kvalitu životního prostředí
- úroveň vzdělání obyvatel

Světové ekonomické fórum publikuje studii zaměřenou na metodiku hodnocení konkurenceschopnosti národních ekonomik v podobě tzv. *Zprávy o konkurenceschopnosti států* již od roku 1979. Studie vychází z definice konkurenceschopnosti, jež je popsána jako soubor ustanovení, politik a faktorů, které determinují úroveň produktivity v zemi (Schwab, Porter, 2008). V publikaci The Global Competitiveness Report jsou prezentovány výsledky hodnocení národní konkurenceschopnosti získané prostřednictvím výpočtu dvou souhrnných indexů, jež je tvořen:

a) souhrnným ukazatelem Global Competitiveness Index, hodnotícím 134 zemí pomocí tzv. 12 pilířů:

- instituce
- infrastruktura
- makroekonomická stabilita
- zdraví obyvatelstva a přístupy k základnímu vzdělání
- přístup k vyššímu vzdělání
- efektivita trhu výrobků
- efektivita trhu práce

- finanční trhy
- technologická připravenost
- velikost trhu
- obchodní sofistikovanost
- inovace

b) New Global Competitiveness Index vycházející z teorie konkurenceschopnosti Michaela E. Portera, kdy zkoumané faktory podnikatelského prostředí jsou chápány jako tzv. faktory mikroekonomické konkurenceschopnosti. Výsledkem studie je pořadí hodnocených zemí dle souhrnného indexu GCI, pořadí zemí dle proměnných jednotlivých pilířů a postavení hodnocených ekonomik v rámci etap konkurenceschopného rozvoje.

V ročence konkurenceschopnosti (VŠEM, 2009) jsou identifikovány tzv. klíčové aspekty konkurenceschopnosti, které umožňují vytvořit jednorozměrné srovnání zemí Evropské unie prostřednictvím sledovaných proměnných, vymezených ve vztahu k definovaným aspektům. Mezi tyto aspekty autoři řadí:

- 1) růstovou výkonnost a stabilitu,
- 2) institucionální kvalitu,
- 3) strukturální konkurenceschopnost,
- 4) inovační výkonnost,
- 5) kvalitu lidských zdrojů.

Mezi hlavní soudobé lokalizační faktory je možné na národní úrovni považovat (Blažek, Uhlíř, 2002):

- a) makroekonomickou stabilitu,
- b) politickou stabilitu,
- c) stabilní úroveň cenové hladiny,
- d) tržní potenciál.

2. Mikroekonomické prostředí

Kromě makroekonomických ukazatelů jsou pro komparaci dvou a více zemí důležité i mikroekonomické aspekty, čili kvalita podnikatelského prostředí, které jsou rozebrány v této kapitole. Kvalita podnikatelského prostředí či investiční atraktivita nepochybně patří k významným činitelům, které ovlivňují budoucí ekonomický rozvoj jednotlivých regionů. Její hodnocení metodicky vychází z identifikace rozhodujících, ovlivňujících faktorů definovaných na základě investičních a rozvojových preferencí firem působících v národohospodářsky rozhodujících odvětvích průmyslu a tzv. progresivních služeb.

Pro ekonomický rozvoj a hospodářský růst dané země, resp. jeho regionů je odpovídající podnikatelské prostředí. Hodnocení a srovnání podnikatelského prostředí má proto rovněž velký význam pro komparaci vybraných států. Na úrovni makroprostředí je okolí ekonomických subjektů ovlivněno především příslušnou národní legislativní úpravou všeobecně platnou v regionech daného státu. Splnění nutných podmínek pro zahájení podnikatelské činnosti, daňová legislativa, finanční právo, úprava zákoníku práce, obchodního zákoníku, jsou příklady závazných pravidel určovaných státem k regulaci činnosti potenciálního podnikatele.

V současnosti jsou lokalizační faktory vymezeny jako faktory na úrovni národní a regionální, které zvyšují atraktivitu regionu pro potenciální investory, rozhodující se v procesu volby lokality pro výstavbu nového podniku. Na národní úrovni tak mezi lokalizační faktory autoři řadí makroekonomickou a politickou stabilitu země, stabilní cenovou úroveň a tržní potenciál (Blažek, Uhlíř, 2002).

Podnikatelské prostředí je dle *Porterovy* teorie charakterizováno tzv. *modelem diamantu* složeným v obecné podobě ze čtyř součástí. Na základě zvoleného přístupu je kvalita podnikatelského prostředí charakterizována *kvalitou a dostupností vstupů* (základních – přírodní zdroje, infrastruktura, demografické podmínky, vyspělých – kvalifikovaná pracovní síla, podmínky terciálního vzdělávání v regionu, zaměření na vědu, výzkum, inovační potenciál), *firemní strategií* vedoucí k identifikaci konkurenční výhody založené na inovacích, *podmínkami poptávky* (kdy přítomnost náročných zákazníků na trhu vede ke přímé stimulaci

inovačního potenciálu firem) a *existenci podpůrných firem* v regionu vedoucí ke vzájemné interakci a z ní plynoucí výhody.

Skokan (2004) k těmto původním oblastem modelu diamantu dále řadí vliv náhody, vlády a přímých zahraničních investic. První součást modelu diamantu označená jako podmínky faktorů, představuje vybavení regionů dostupnými vstupy, které využívají firmy k produkci statků a k poskytování služeb. Může se tak jednat jak o základní faktorové vybavení, tak i o tzv. vyspělé faktory. Mezi základní faktorové vybavení patří: přírodní zdroje, demografické podmínky, geografická poloha, dostupnost pracovní síly. Mezi vyspělé faktorové vybavení pak: existence moderní komunikační infrastruktury, dostupnost vysoce kvalifikované pracovní síly, přítomnost univerzitních a výzkumných pracovišť v regionu.

Slaný a kol. (2006) dobře nastavené mikroekonomické prostředí chápou jako faktor ekonomického růstu, čili jinými slovy řečeno - situace na jednotlivých dílčích trzích v konečném důsledku determinuje celkovou výkonnost ekonomiky. Překážky ve fungování jednotlivých trhů se proto projeví i na ekonomické výkonnosti celého hospodářství. Obecně proto autoři této publikace vycházejí z výše uvedeného předpokladu, že větší konkurence je pozitivní pro dlouhodobou schopnost ekonomiky růst. Mikroekonomické prostředí je dle těchto autorů formováno čtyřmi základními oblastmi:

Regulace a deregulace

Regulace (jako jedna z determinant institucionální kvality) je jedním z faktorů, které přímo působí na konkurenceschopnost země. Existující regulace, ať již jde o regulaci sociální či ekonomickou, klade nemalé nároky na ekonomické subjekty a často zvyšují jejich náklady. Čím složitější a komplexnější je regulace, tím delší čas ekonomický subjekt (ať již podnikatel či běžný občan) musí věnovat nastudování opatření, která musí respektovat a dodržovat, a tím vyšší částky vydá například za daňové poradce, právníky, různé atesty, licence atd. Z tohoto pohledu celková složitost regulace vede k nárůstu nákladů, plýtvání zdroji na neproduktivní aktivity a činí danou zemi méně konkurenceschopnou. Určitá míra regulace je jistě žádoucí a bez její existence si lze život jen těžko představit. Antimonopolní regulace, jejímž cílem je zamezit firmám vytvářet kartely či zneužívat dominantní postavení (a získávat tak dodatečnou rentu), je důležitým stimulem efektivní alokace zdrojů. Stejně důležitá je regulace externalit

či poskytování veřejných statků. Žádoucí je také ochrana zdraví, spotřebitelů a životního prostředí. Jak již bylo řečeno, z hlediska konkurenceschopnosti podniků je ovšem klíčovou otázkou finanční a časová náročnost dodržování stanovených regulačních opatření. Při rozhodování vlády o tom, jaká regulační opatření budou uplatňována a jaká bude jejich forma, je velmi důležité citlivé posouzení přínosů vynucovaných norem, limitů či procedur v porovnání s náklady, které tyto přinášejí jak podnikům, tak celé společnosti. Obecně platí, čím jednodušší, přehlednější, jednoznačnější a stálejší regulace je a čím omezenější je konečný manévrovací prostor regulátora, tím lépe. Tím vyšší bude také ekonomická výkonnost a konkurenceschopnost dané země.

Trh práce

V obecné rovině platí to, co bylo uvedeno i výše – limity konkurence vedou ke ztrátě efektivity na tomto trhu. K hlavním faktorům, jež ovlivňují fungování pracovního trhu patří ty, které působí na poptávku po práci a nabídku práce. Nabídku práce ovlivňují zejména demografické faktory, mobilita pracovní síly a úroveň jejího vzdělání. Na trhu práce je nesmírně důležité, aby nabídka práce reflektovala aktuální potřeby trhu. Do této oblasti spadá zejména regulace najímání a propouštění pracovní síly či zdanění práce. Blíže se této problematice bude věnováno v poslední, čtvrté kapitole.

Hospodářská soutěž

Vzájemná konkurence mezi ekonomickými subjekty tyto pobízí ke stálému zlepšování svého produktu směrem k požadavkům trhu. Bez hospodářské soutěže by jednotlivé ekonomické subjekty nic netlačilo k inovativnímu jednání, jinými slovy nevznikaly by žádné podněty k dalšímu rozvoji. Hospodářská soutěž podněcuje ekonomickou pobídkou hospodářské subjekty k mimořádným ekonomickým aktivitám a způsobům chování. Za tímto účelem je tedy nezbytné, aby stát, resp. jím pověřený orgán dohlížel na hospodářskou soutěž mezi podniky v dané ekonomice. Firemní strategie a rivalita mezi firmami představuje soubor pravidel a norem, které řídí soupeření mezi firmami v regionu a způsoby, jakými jsou dané firmy řízeny. Konkurence mezi firmami napomáhá v jejich rozvoji, kdy v rámci konkurenčního soupeření firmy rozvíjejí své produkty o prvky inovací, které jim napomáhají k získání potřebné konkurenční výhody.

Dle Skokana (2004) je dále možné rozeznávat dvě dimenze kontextu firemních strategií:

- klima pro investice
- místní politiku.

Podmínky poptávky reprezentují schopnost spotřebitelů vyprodukované statky koupit a tím tak realizovat cíl firem. Klíčovým segmentem poptávky je zejména úroveň poptávajících, kdy nároční spotřebitelé nutí firmy k neustálým inovačním aktivitám, které však v mnoha případech zvyšují produktivitu firem a tím napomáhají k růstu jejich konkurenceschopnosti. Podpůrná a související odvětví představují pro firmy základní podmínky pro výrobu statků a to zejména přítomnost dodavatelů, schopných dodávat firmě potřebné vstupy v odpovídající kvalitě, ceně a čase.

Význam podnikatelského sektoru jako činitele, který vytváří pracovní místa, je v každé tržní ekonomice zcela zřejmý. Důležitou roli zde ovšem hraje také podpora podnikání. Výzkumy a empirická data ukazují, že zejména sektor malých a středních firem se významnou měrou podílí na celkové zaměstnanosti obecně. Přitom malí a střední podnikatelé jsou velice citliví na kvalitu podnikatelského prostředí. To je důvodem, proč se i EU věnuje otázkám podpory podnikání a podpory malých a středních podniků. Pro malé firmy je charakteristický zejména omezený přístup k dalšímu financování podniku. Základním úkolem takového podniku je udržet či zvyšovat vlastní tržní hodnotu a dosahovat přiměřeného zisku. To je ovšem poměrně obtížná záležitost v případě silné konkurence na straně jedné, a současně nedostatečné poptávce na straně druhé. Proto je zapotřebí sledovat nově vznikající příležitosti a naopak rizika, vyplývající z neustálých změn musí být minimalizována. Přitom však platí, že malé podniky bývají pružnější a mohou rychleji reagovat na náhlé změny přicházející zvenčí, neboť organizační struktura takových firem bývá jednoduchá, jakož i komunikační kanály mezi jednotlivými pracovníky jsou zpravidla velmi krátké. Na druhé straně jejich informovanost bývá menší, což zde působí jako negativní jev. Ne zřídka se můžeme setkat s kritikou, která dopadá na manažery malých firem a to zejména kvůli jejich nedostatečnému vzdělání.

Dá se říci, že v podstatě žádný podnik není zcela izolovaný, protože působí v tržním prostředí, kde se projevuje tzv. „neviditelná ruka trhu“ a všechny podniky jsou regulovány právním systémem dané země. Toto prostředí jej obklopuje a do značné míry ovlivňuje či v různých směrech také omezuje. To je důvod, proč by měl každý podnik své okolí pečlivě analyzovat. A jelikož toto okolí se v průběhu času mnohdy mění, a to i neočekávaně a náhle (přitom často i velmi významně), pak je to důvodem k tomu, aby se analýza okolí prováděla v podstatě neustále resp. alespoň pravidelně v určitých časových intervalech. Zpravidla se rozlišuje mezi vnějším a vnitřním okolím. Zatímco vnější okolí je v podstatě vše, co je za pomyslnými hranicemi podniku, a lze říci, že se tyto faktory dotýkají všech podniků obecně, vnitřní prostředí představuje všechny elementy, ze kterých se podnik skládá, resp. se jedná o ty prvky, které se bezprostředně týkají konkrétního podniku. Pak lze říci, že vnější okolí působí na podnik velmi intenzivně, avšak samotný podnik toto vnější okolí může ovlivnit jen velmi obtížně. Naproti tomu vnitřní okolí lze ovlivnit relativně velmi snadno.

Prvky vnějšího okolí podniku:

- **geografické:** přispívají k vhodné volbě lokalizace podniku v souvislosti např. s dostupností, infrastrukturou, jednoduchostí distribuce apod. za účelem možnosti realizace vhodných logistických aktivit.

- **sociální:** lidská společnost jako celek je tvořena jednotlivci. Tito jednotlivci mohou vytvářet různé skupiny. Firma podnikající v určité oblasti tak může identifikovat a snažit se uspokojovat potřeby těchto jednotlivců či skupin, které mají společné zájmy.

- **demografické:** jsou velice sledované zejména v oblasti marketingové praxe. Jedná se především o identifikaci současných, ale i potencionálních zákazníků. Sleduje se zejména počet obyvatel daných lokalit, jejich věková a vzdělanostní struktura, hustota osídlení, postoje a chování obyvatelstva apod.

- **politické a právní,** jež se podílí významným způsobem na rozhodování podniku. Jedná se zejména o právní normy a jiné akty, které upravují podnikání. Významnou úlohu hrají také např. obecní úřady, které vydávají závazné městské vyhlášky.

- **ekonomické**: zde jsou důležité např. ceny a dostupnost výrobních faktorů, daňová zátěž firem, která ovlivňuje chování nejen samotných firem, ale v podstatě i spotřebitelů, hospodářský růst, měnový a devizový vývoj.

- **ekologické**: v současnosti je poměrně dosti značná pozornost věnována zejména ekologii. Tu musejí podniky stále více respektovat a to buď na základě vlastního rozhodnutí, nebo proto, že tak nařizují právní normy nebo pod vlivem určitých občanských sdružení. Tato problematika přináší pro podnikatelskou oblast řadu omezení, ale také příležitosti z hlediska např. výroby ekologicky šetrných výrobků, recyklaci apod..

- **etické**: řeší otázky co je dobré a co ne. Etické cítění podmiňuje historie a kultura. Bylo by ideální, kdyby právní prostředí bylo v souladu s etickým cítěním, ale mnohdy v sobě právní prostředí nese určité mezery a nedokonalosti, kterých lze zneužít.

- **technologické**, jsou zdrojem pokroku, který je dále možným zdrojem podniku pro snazší dosahování svých vytyčených cílů, nebo dokonce může umožnit také dosahování lepších, vyšších cílů, vyšších hospodářských výsledků, uspokojování zákaznických potřeb.

- **kulturně historické**, jsou výsledkem několikaletého vývoje a v čase se mění. Celková kulturní a vzdělanostní struktura obyvatelstva by měla být na dostatečné úrovni, která je nutná pro další ekonomický rozvoj, technologický pokrok atd.

Prvky vnitřního okolí podniku:

- **podnik** – pozornost je věnována finanční situaci a finančnímu zdraví podniku, dále pak v personální oblasti např. vztahy mezi pracovníky, jejich společné cítění a ztotožnění se s posláním a vizí podniku, pružnost organizační struktury apod.

- **zákazníci** - jsou podstatným faktorem, který ovlivňuje mikroprostředí i chování podniku. Zákazníci se obecně vyznačují různorodostí, i když mají některé společné znaky, kterých se dále využívá při jejich identifikaci a segmentaci.

- **konkurence** – další neméně významný faktor, ke kterému je nutno přihlédnout a podrobněji zkoumat. Sleduje se vliv stávajících (aktuálních) konkurentů, ale také možný vstup nových

konkurenčních podniků na trh. Konkurence je možná v různých oblastech, nejen v oblasti sortimentu, ale také v oblastech cen, forem podnikání, značek, celého odvětví apod.

- ***dodavatelé*** – představují ty subjekty, kteří zajišťují pro firmu i její konkurenci potřebné zdroje. Pokud má dodavatel příliš silnou pozici, není to pro podnik vždy výhodné.

- ***distribuce*** - napomáhají podniku k plnění některých jeho aktivit jako např. distribuce, propagace a podpora prodeje nebo také peněžní transakce. Prostředí je pro každý podnik trochu odlišné a snad také proto se i v odborné literatuře pojetí problematiky okolí do jisté míry liší.

3. Charakteristika české a švédské ekonomiky v rámci vymezených ukazatelů

3.1 Srovnání institucionálního prostředí

S ekonomickými aspekty, a to ať už v rovině mikroekonomické nebo makroekonomické mohou úzce souviset i další aspekty politické povahy, které mohou do značné míry předurčovat celkové ekonomické prostředí v zemi a úspěšnost prováděné hospodářské politiky. Demokratické zřízení je taktéž důležité pro samotný vstup do Evropské unie, kdy byl tento požadavek vtělen do tzv. Kodaňských kritérií. Jak uvádí publikace VŠEM (2010), britský týdeník *The Economist* hodnotil v roce 2008 167 zemí světa na základě **Indexu demokracie** (Economist Intelligence Unit's Index of Democracy). Economist Intelligence Unit je jedním z nej přednějších světových poskytovatelů analýz zemí, průmyslových odvětví a managementu. Organizace byla založena již v roce 1946 a v současné době je čelní výzkumnou a poradenskou firmou s více než 40 pobočkami po celém světě. Uváděné hodnoty jsou již druhým výstupem (první byl v roce 2006). Výsledky hodnocení z posledního vydání poukazují na zastavení jednu dekádu trvajícího globálního trendu demokratizace. Budoucí očekávání, v souvislosti se současnou finanční krizí a z ní plynoucí hlubokou a dlouhotrvající recesí, také naznačují možné ohrožení demokracie, zejména v některých regionech světa. Výsledné hodnoty Indexu demokracie se pohybují v intervalu od 0 (nejhorší výsledek) do 10 (nejlepší výsledek). Index demokracie je založený na hodnocení 60 ukazatelů seskupených v pěti hlavních kategoriích: volební proces a pluralita, fungování vlády, politická participace, politická kultura a občanské svobody. Podle hodnoty Indexu demokracie jsou země rozděleny do jedné ze čtyř skupin následovně: *země s úplnou demokracií* (Index demokracie v intervalu 8,0 až 10,0), *demokracie s vadami* (flawed democracies; Index demokracie 6,0 až 7,9), *hybridní režimy* (Index demokracie v intervalu 4,0 až 5,9) a *autoritativní režimy* (Index demokracie < 4,0).

Dá se předpokládat, že se země Evropské unie v rámci tohoto hodnocení budou pohybovat mezi prvními zeměmi v celkovém pořadí, tj. mezi zeměmi, které můžeme řadit mezi země s úplnou demokracií. Ze všech zemí Evropské unie dopadlo nejlépe Švédsko, které se umístilo

na prvním místě jak v absolutním pořadí, tak i mezi členskými zeměmi EU. Pro Švédsko tak platí, že je to země s nejrozvinutějším systémem demokracie. Mezi vyspělé země z pohledu demokratického zřízení státu patří bezesporu i Česko, které se umístilo v absolutním pořadí na 19. místě a v rámci členských zemí Evropské unie na 11. místě a předčilo tak některé původní země EU. Z tohoto úhlu pohledu tedy není mezi Švédskem a Českem zásadního rozdílu.

Dalším ukazatelem, který může napovědět, nakolik je úspěšná realizace hospodářské politiky v dané zemi a jaké životní úrovně obyvatelstvo dosahuje, je tzv. *Index kvality života*, při kterém je zohledňován pro každou z hodnocených zemí devět kategorií, kterými jsou: životní náklady; volný čas a kultura; ekonomika; životní prostředí; svoboda; zdravotnictví; infrastruktura; riziko a bezpečnost a klima. Jak uvádí publikace VŠEM (2010), zdrojem dat jsou oficiální prameny, jako například webové stránky jednotlivých zemí, data publikovaná Světovou zdravotnickou organizací (WHO), britským týdeníkem The Economist a mnoha dalšími. Kromě těchto dat International Living také zohledňuje komentáře a postřehy svých editorů pracujících a žijících v daných zemích.

Obdobně jako tomu bylo u předchozího indexu, nevykazují hodnoty dosažené Českem a Švédskem výraznějších rozdílů, kdy hodnota indexu pro Česko byla v roce 2010 rovna hodnotě 73 a hodnota indexu pro Švédsko byla nepatrně nižší, byla rovna 71. Obecně platí, že čím blíže je hodnota výsledného souhrnného indexu rovna 100, tím se jedná o lepší výsledek. Nutno ještě dodat, že hodnota průměrného indexu za EU-27 byla rovna 74.

V rámci institucionálního prostředí je nezbytné zmínit také *Index vnímání korupce*, který publikuje organizace Transparency International. Korupce je jako nežádoucí společenský jev v zemích východní a střední Evropě vnímána silně negativně. Tomu v poslední řadě přispěla celá řada kauz. Jak uvádí publikace VŠEM (2010), korupce definovaná jako využití veřejné moci pro soukromý prospěch projevující se v politickém procesu i soudním systému a je rovněž ekonomickým jevem. V ekonomické sféře především odráží neschopnost státu realizovat základní funkce, čímž oslabuje účinnost hospodářských politik, je tedy symptomem slabosti ekonomických struktur a institucí. Korupční prostředí snižuje důvěryhodnost země pro zahraniční investory, snižuje efektivnost využití zdrojů a tím i ekonomickou výkonnost. Dále pak odráží a současně prohlubuje morální úpadek společnosti. Korupčnost prostředí

a korupční chování jsou podporovány nedostatečně jasným oddělením státu a trhu, veřejné a soukromé sféry, nadměrnou a nesystémovou regulací. Index vnímání korupce z roku 2009, který hodnotil 180 zemí světa, odráží nelichotivé postavení zemí střední a východní Evropy. Zatímco ve Švédsku byla hodnota tohoto ukazatele rovna 9,2, hodnota indexu pro Českou republiku odpovídala 4,9. Přitom platí, že čím blíže se hodnota nachází 10, tím menší míra korupce v dané zemi panuje. Naopak čím menší hodnota indexu, tím větší míra korupce v dané zemi existuje. Průměrná hodnota pro země Evropské unie odpovídala 6,4, z čehož plyne, že korupce má v České republice mnohem větší prostor než v ostatních zemích EU, zejména těch původních. To v konečném účinku může snižovat efektivitu hospodářsko-politických opatření, zvyšovat veřejné zadlužení a v neposlední řadě také snižovat zájem zahraničních investorů.

3.2 Makroekonomická komparace

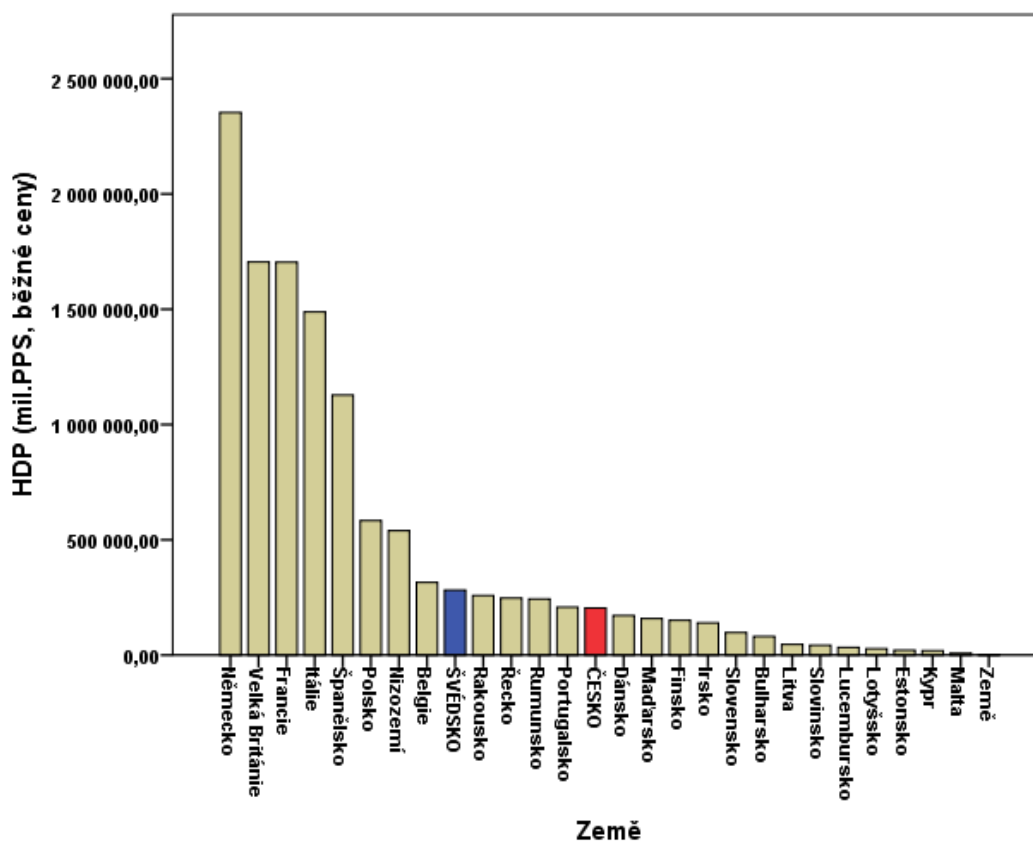
Jak již bylo uvedeno v teoretické části, jedním z hlavních makroekonomických ukazatelů je hrubý domácí produkt, který popisuje výkonnost dané ekonomiky čili ekonomickou sílu dané země. Při jeho přepočtu na jednoho obyvatele jsme schopni navíc určit, jaká je ekonomická úroveň dané země. Tabulka 1 ukazuje postavení Česka a Švédky mezi zeměmi Evropské unie (EU) dle velikosti hrubého domácího produktu v mil. PPS. Tento ukazatel, po zohlednění rozdílné úrovně kupní síly domácí měny, ukazuje ekonomickou sílu dané ekonomiky.

Tabulka 1: Hrubý domácí produkt v mil. PPS, běžné ceny, rok 2010

Země	2010
Německo	2 352 851,8
Velká Británie	1 705 313,9
Francie	1 704 215,1
Itálie	1 488 424,4
Španělsko	1 127 796,4
Polsko	583 724,2
Nizozemí	539 087,5
Belgie	315 381,1
ŠVÉDSKO	281 885,4
Rakousko	258 370,8
Řecko	247 634,8
Rumunsko	243 680,7
Portugalsko	207 848,2
ČESKO	204 430,4
Dánsko	171 667,5
Maďarsko	158 080,3
Finsko	150 700,6
Irsko	139 397,0
Slovensko	97 496,4
Bulharsko	80 734,7
Litva	46 104,9
Slovinsko	42 468,2
Lucembursko	33 567,2
Lotyšsko	28 039,0
Estonsko	21 011,4
Kypr	19 456,4
Malta	8 410,0

Zdroj: Eurostat (http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database)

V pomyslném žebříčku se umístilo Švédsko na 9. místě, Česko na 14. místě a obě dvě země se pohybují v horní polovině, resp. na konci první poloviny tohoto žebříčku (obr. 1). Při pohledu na obrázek 1 můžeme konstatovat, že švédská ekonomika je v rámci členských zemí EU silnější než česká ekonomika. Je však nutno podotknout, že zde může dojít k jistému zkreslení, což je dáno tím, že při naprosto stejné vyspělosti dvou ekonomik, bude mít vyšší výkonnosti pochopitelně ta, která má více obyvatel.



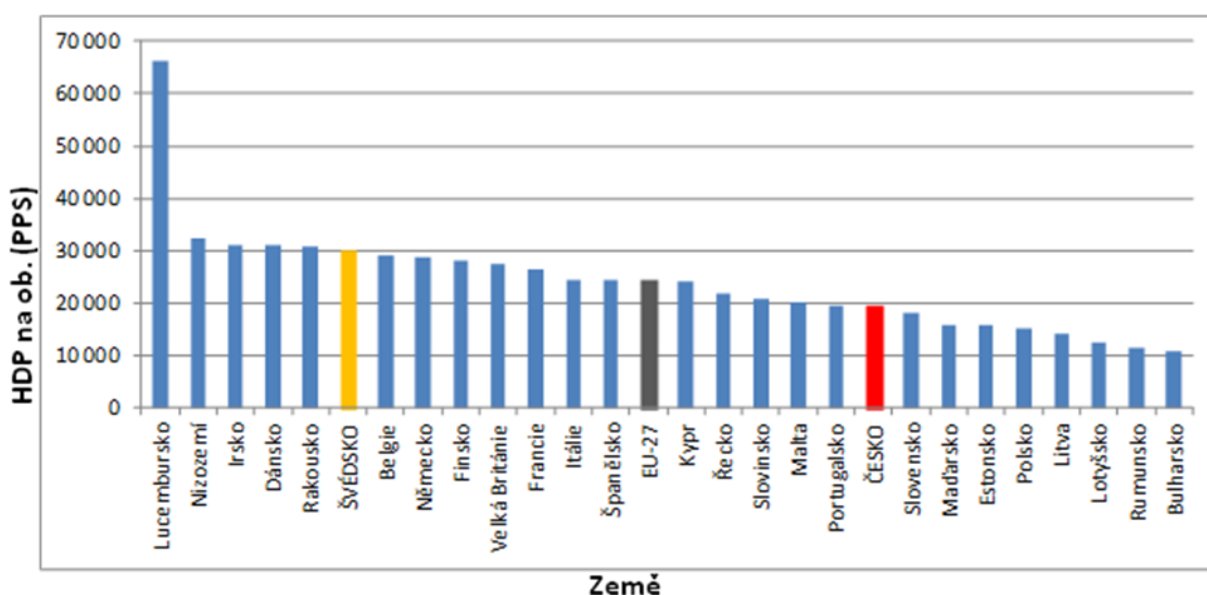
Obrázek 1: Hrubý domácí produkt v mil. PPS, běžné ceny, rok 2010

Zdroj: Eurostat (http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database)

Aby se předcházelo těmto mylným interpretacím, častěji se používá ukazatel hrubého domácího produktu na obyvatele (HDP/ob.), který zohledňuje rozdílné množství obyvatel jednotlivých států. Obdobně jako v předchozím případě, HDP/ob. se nejčastěji používá za účelem srovnání jednotlivých zemí po přepočtu ve standardu kupní síly (PPS)¹.

¹ PPS je uměle vytvořená měnová jednotka používaná při mezinárodních srovnáních k vyjádření objemu ekonomických souhrnných ukazatelů. V projektu ECP kupní síla 1 PPS odpovídá průměrné kupní síle jednoho Eura v Evropské unii (EU 27). A proto tedy HDP v PPS za EU27 celkem = HDP v eurech (po přepočtu směnným kursem z národních měn) za EU 27 celkem. Například, hodnota 17,169 PPS za ČR v roce 2007 znamená, že v průměru si kupující v České republice koupil za 17,169 Kč stejné množství zboží a služeb jako za 1 Euro v Evropské unii. Z výše uvedených příkladu vyplývá, že údaj v PPS získáme tedy z hodnoty vyjádřené v národní měně vydělením příslušnou PPP. Zdroj: ČSÚ [online][cit. 2. 3. 2012] Dostupné z http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/evropsky_srovnacni_program

Pokud tedy přepočteme HDP na jednoho obyvatele, získáme přesnější obrázek o ekonomické úrovni dané země. Z obrázku 2 je patrné, že ekonomická úroveň Švédska, měřena dle velikosti hrubého domácího produktu na obyvatele, je v rámci zemí EU vyšší než její ekonomická síla, která se měří pomocí velikosti hrubého domácího produktu, a která v podstatě ukazuje, o jak velkou ekonomiku se v rámci daného uskupení jedná - v pomyslném žebříčku se umístilo Švédsko v ukazateli ekonomická vyspělost na šestém místě. Naopak Česko je při určení postavení v rámci zemí EU v ukazateli ekonomická vyspělost ve srovnání s ekonomickou silou hůře a dle HDP/ob. v PPS se nachází až na 20. místě, tj. na začátku třetí třetiny. Při pohledu na obrázek 1 je jasné, že je to způsobeno posunem tzv. malých zemí, jako Kypr, Slovinsko, Malta, které mají sice nepatrnou ekonomickou sílu, ale vzhledem k malému počtu obyvatel, je jejich ekonomická vyspělost vyjádřená HDP/ob. v PPS vyšší.

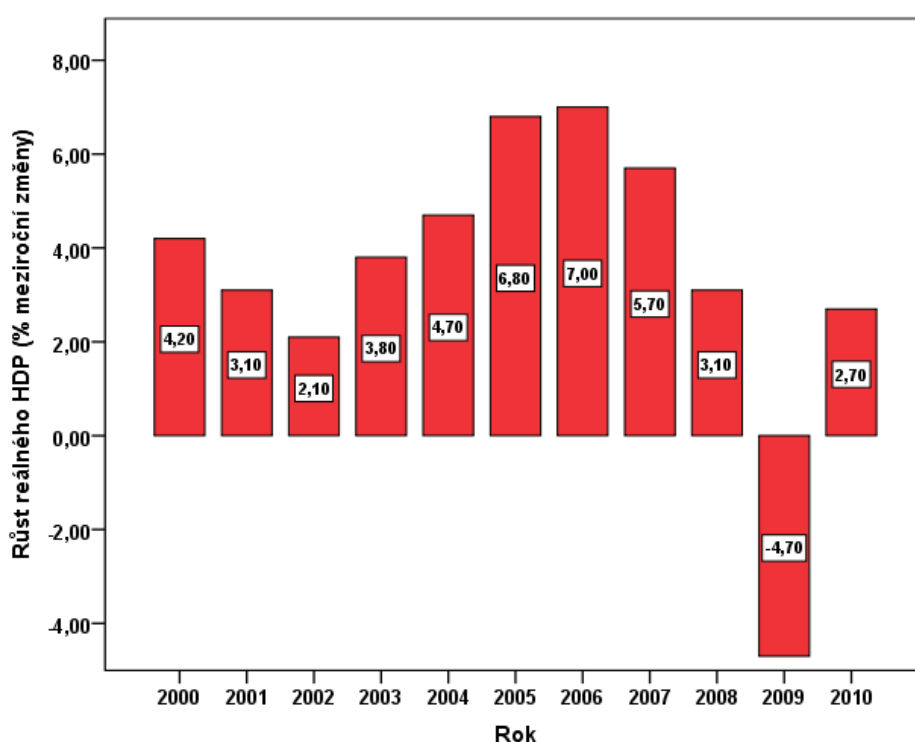


Obrázek 2: Hrubý domácí produkt na ob. v PPS, rok 2010

Zdroj: Eurostat (http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database)

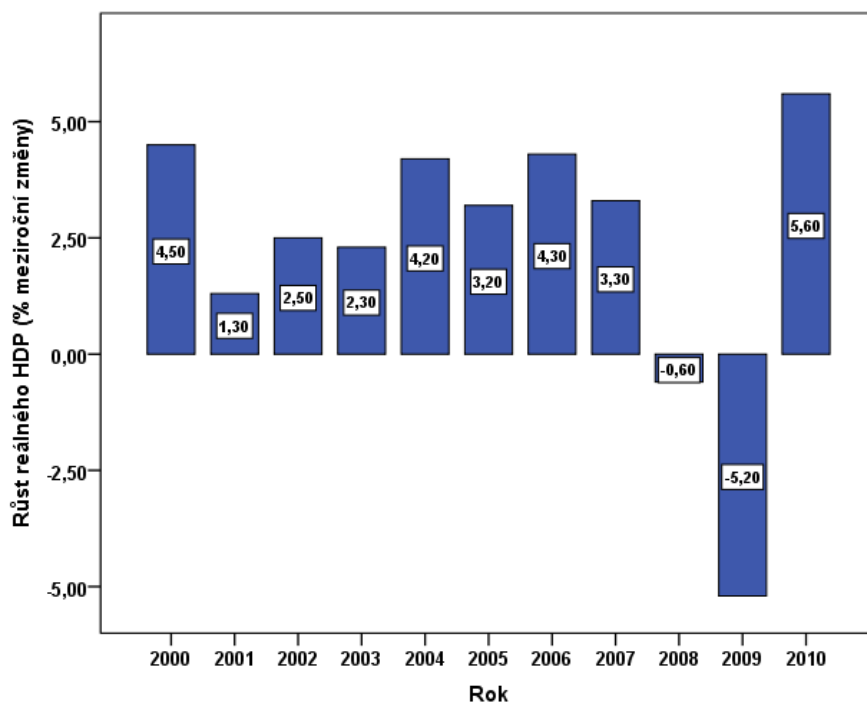
Předchozí tabulka 1 a obrázek 1 a 2 poukazovaly na stav v roce 2010. To by ale mohlo být také zavádějící, proto bude vhodnější se zaměřit na delší časovou osu, která by měla eliminovat případná zkreslení v důsledku krátkodobých propadů či růstů ekonomiky. Více než samotná hodnota HDP či HDP/ob. by nás mohlo zajímat, jak se daný ukazatel vyvíjí v čase, což zachycují následné obrázky 3 a 4. Jako základní časovou osu jsme zvolili období let 2000

až 2010. Tento časový úsek jsme následně použili i u ostatních ukazatelů. Obrázek 3 a 4 tedy vymezuje vývoj reálného hrubého domácího produktu v čase nebo také jinými slovy tempo růstu reálného hrubého domácího produktu. Obrázek 3 obsahuje údaje za Česko (červená barva) a obrázek 4 Švédsko (modrá barva). Z obrázků je patrné, že ekonomika Česka rostla ve sledovaném období rychleji, což je vzhledem k nižší ekonomické úrovni více než žádoucí. Obě dvě ekonomiky velmi citelně zasáhla finanční a následná ekonomická krize, jež měla znatelný dopad na tento ukazatel, přičemž v roce 2009 byl zaznamenán silný propad, a to nejen v případě těchto ekonomik. Oživení ekonomiky nastalo až v roce 2010, které dle velikosti tempa růstu reálného HDP bylo úspěšnější ve Švédsku.



Obrázek 3: Tempo růstu reálného HDP v letech 2000 až 2010 (meziroční změna v %), v České republice

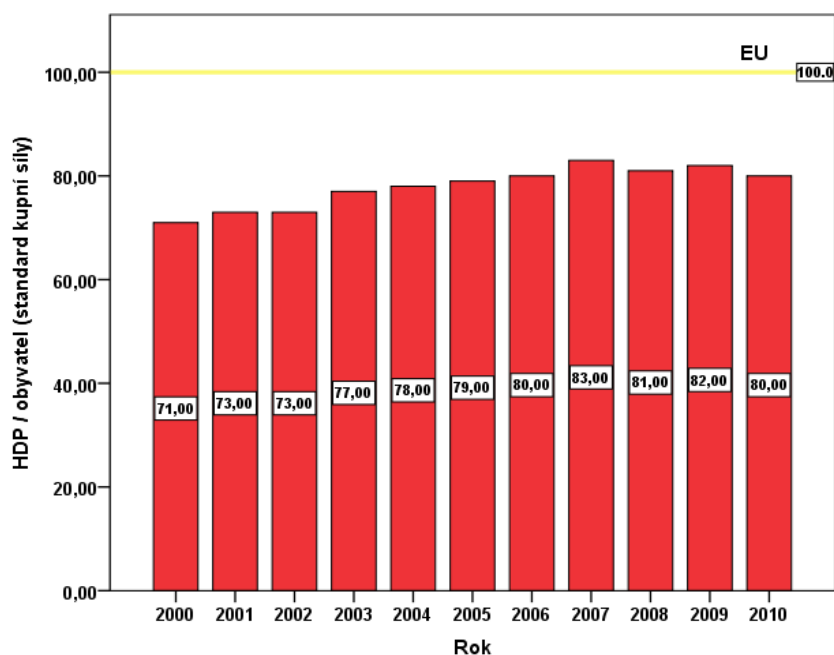
Zdroj: Eurostat (http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database)



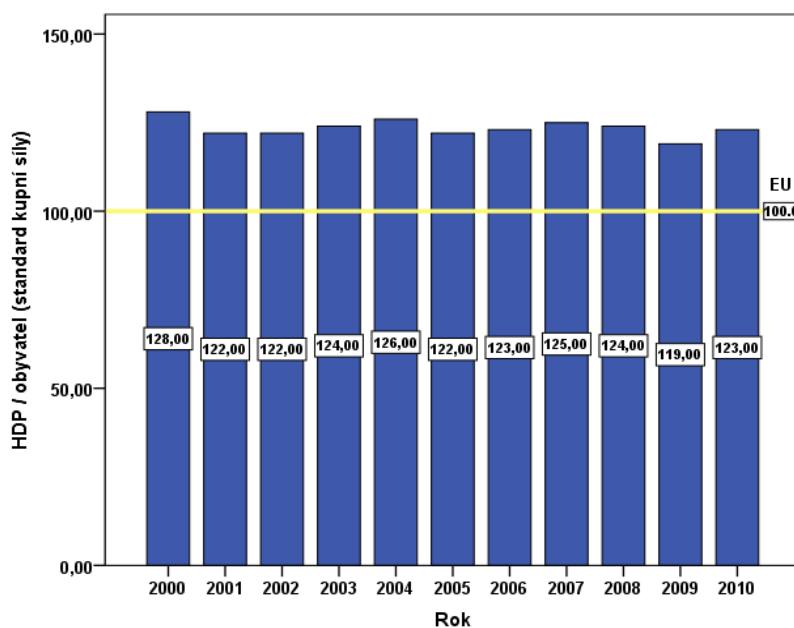
Obrázek 4: Tempo růstu reálného HDP v letech 2000 až 2010 (meziroční změna v %), ve Švédsku

Zdroj: Eurostat (http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database)

Jak je uvedeno výše, česká ekonomika je oproti švédské méně vyspělá. Otázkou ovšem zůstává, zdali se jí v průběhu času podařilo tento rozdíl alespoň částečně snížit. Na tuto otázku by mohl odpovědět další ukazatel – HDP/ob. v PPS vyjádřený jako relace vůči průměrnému HDP/ob. Evropské unie. Tento vztah v letech 2000 až 2010 zachycuje obrázek 5 a 6 (obr. 5 Česká republika, obr. 6 Švédsko). V roce 2000 byl český HDP/ob. vůči evropskému průměru (EU-27) na úrovni 71 %. V dalších letech se podařilo tento podíl zvýšit až na 83 % v roce 2007, a to zejména díky masivnímu ekonomickému růstu, který byl vyšší než ve vyspělých ekonomikách EU. Díky proběhnuvší ekonomické krizi byl tento pozitivní vývoj přerušen a v roce 2010 činil tento podíl 80 %. Z výše uvedených souvislostí je tedy zřejmé, že česká ekonomika se sice ve sledovaném období přiblížila průměrné úrovni HDP/ob., stále však zaostává za průměrem EU. Naopak Švédsko patří mezi nejvyspělejší ekonomiky EU a její HDP/ob. vysoko překračuje evropský průměr. Při pohledu na obrázek 3 vidíme, že se za sledované období tento podíl vůči průměru EU-27 snížil ze 128 % v roce 2000 na 123 % v roce 2010. I přesto však můžeme konstatovat, že Švédsko je ve srovnání s ČR, ale i evropským průměrem, vyspělejší zemí.



Obrázek 5: HDP/ob. v PPS v letech 2000 až 2010 (EU-27=100) pro Českou republiku,
 Zdroj: Eurostat (http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database)



Obrázek 6: HDP/ob. v PPS v letech 2000 až 2010 (EU-27=100) pro Švédsko,
 Zdroj: Eurostat (http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database)

Kromě národní úrovně, je důležité vnímat danou ekonomiku v regionálních souvislostech. Pokud se totiž podíváme na ekonomickou výkonnost jednotlivých regionů dané země, je

ve většině evropských zemí vidět rozdíl v jejich rozvinutosti. Právě tyto rozdíly mohou v konečném důsledku snižovat celkové růstové možnosti dané ekonomiky. Regiony v EU jsou na základě metodologie NUTS členěny na tři teritoriální úrovně – (i) NUTS 1 jako územní jednotka velkých oblastí zemí, makroregionů daného státu, v některých případech i území celého státu; (ii) NUTS 2 jako jednotka řádově nižší, obvykle odpovídá úrovni středního článku územně správního členění daného státu a (iii) NUTS 3 jako jednotka, která zpravidla odpovídá úrovni nejnižšího územně správního celku státní správy. V rámci této analýzy jsme se zaměřili na úroveň NUTS 2, jež je klíčová pro finanční pomoc ze Strukturálních fondů. Obě dvě země mají shodou okolností stejný počet NUTS 2 regionů, čili osm. Jak již bylo uvedeno výše, na národní úrovni dosahuje Švédsko vyššího HDP/ob. Pokud se však podíváme na obě ekonomiky z regionálního pohledu, vidíme, že např. region soudržnosti Praha je svým HDP/ob. v PPS dokonce nad hodnotou regionu hlavního města Švédska současně nad průměrnou evropskou hodnotou. To ale není až tak překvapivé zjištění, neboť tento jev, tj. dominance regionu hlavního města nad ostatními regiony soudržnosti v zemi, je typický vesměs pro všechny země EU. V případě Prahy je tato markantní dominance dána specifickou metodikou při tvorbě tohoto regionu NUTS 2. Naopak zbylé české regiony jsou dlouhodobě pod úrovní evropského průměru, a dle definice cíle Konvergence (HDP/ob. by měl být nižší než 75 % průměru EU-25) tak mohou stále čerpat ze Strukturálních fondů. Některé regiony se ale tomuto číslu začínají rychle přibližovat, což lze samozřejmě hodnotit pozitivně, na druhou stranu jim hrozí, že přijdou o štědré euro dotace. Proto je nezbytné, aby byly v tomto programovacím období využity co nejefektivněji.

Tabulka 2: Regionální HDP/ob. v PPS v Česku (% podíl vůči průměru EU-27)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Praha	139	148	151	160	163	166	168	171	175	175
Střední Čechy	68	69	69	71	73	72	75	74	75	74
Jihozápad	66	67	67	71	73	73	74	71	68	71
Severozápad	60	60	60	64	64	64	64	63	63	67
Severovýchod	64	65	64	65	66	67	67	66	65	67
Jihovýchod	63	66	66	69	69	70	71	71	73	75
Střední Morava	58	59	59	61	62	62	62	62	64	66
Moravskoslezsko	55	57	57	59	64	67	67	67	69	68

Zdroj: Eurostat ((http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database))

Tabulka 3: Regionální HDP/ob. v PPS v Česku (% podíl vůči průměru EU-27)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Stockholm	177	167	167	168	174	169	167	171	169	172
Östra Mellansverige	109	105	106	107	108	104	105	107	106	101
Småland med öarna	115	110	110	111	113	104	108	112	112	102
Sydsverige	116	110	111	111	113	108	109	114	108	102
Västsverige	122	119	117	121	121	117	119	120	118	112
Norra Mellansverige	110	105	105	107	110	106	106	107	107	100
Mellersta Norrland	117	118	114	113	116	113	111	110	115	110
Övre Norrland	109	107	107	110	114	112	117	115	119	106

Zdroj: Eurostat (http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database)

Hrubý domácí produkt je ukazatelem, který se sice nejčastěji používá na vymezení ekonomické úrovně dané země, má však svá jistá omezení. Hlavním problémem je metodika jeho výpočtu i fakt, že sám o sobě nemůže zachytit všechny společensko-ekonomické aspekty. Proto se využívají i další, alternativní ukazatele, jako je např. **index lidského rozvoje (HDI)**. Tento indikátor používá od roku 1993 ve své každoroční zprávě Organizace spojených národů. Už z názvu je patrné, že se snaží zachytit celkový rozvoj dané země. Jeho smysl spočívá v tom, že by měl být schopen lépe zdůrazňovat působení i jiných než pouze ekonomických faktorů. Samotný index nabývá hodnot od 0 (nejnižší stupeň lidského rozvoje) do 1 (nejvyšší stupeň lidského rozvoje). Sledované skupiny jsou na základě hodnoty tohoto indexu rozděleny do čtyř skupin:

- země s nízkou úrovní lidského rozvoje (hodnota indexu mezi 0 až 0,499)
- země se střední úrovní lidského rozvoje (hodnota indexu mezi 0,5 až 0,799)
- země s vysokou úrovní lidského rozvoje (hodnota indexu mezi 0,8 až 0,9)
- země s velmi vysokou úrovní lidského rozvoje (hodnota indexu mezi 0,9 až 1)

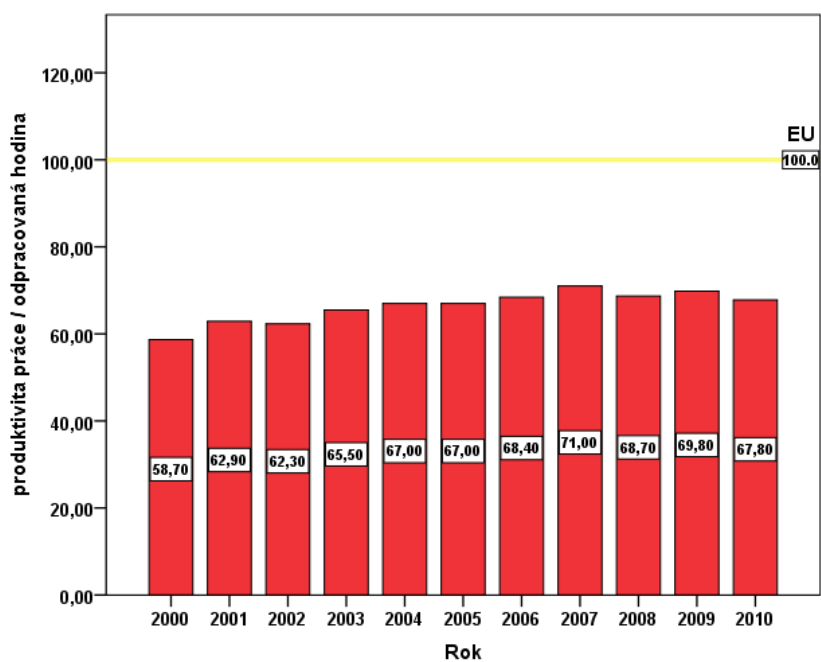
Jestliže je HDI používán jako základní ukazatel pro posuzování dlouhodobého zlepšování či zhoršování lidského rozvoje, bude důležité si tedy vymezit, z jakých dimenzí se skládá:

- **Dimenze znalostí** – zde se sleduje očekávaná délka školní docházky a průměrný počet let vzdělávání.

- **Dimenze životní úrovně** se měří pomocí hrubého národního důchodu na obyvatele v paritě kupní síly USD. Je to dáno tím, že HDP je měřítkem ekonomického výstupu, a neodráží disponibilní příjmy ekonomiky.

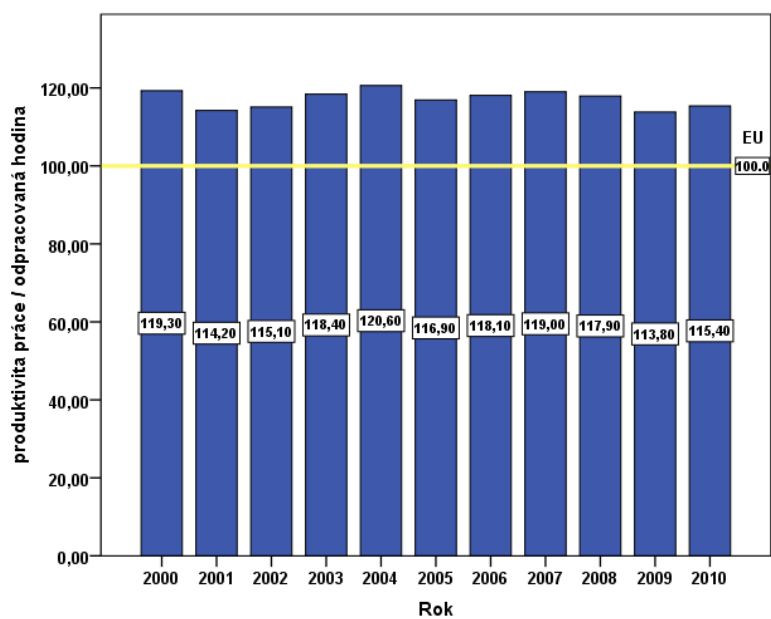
Údaje z roku 2011 ukazují, že Švédsko patří do skupiny s velmi vysokou úrovní lidského rozvoje, kdy hodnota HDI byla rovna 0,904, což tuto zemi řadilo na celkové 10.místo z celkového počtu 187 zemí. Česko patřilo s hodnotou HDI 0,865 mezi země s vysokou úrovní lidského rozvoje. Celkově se Česko umístilo v tomto roce na 27.místě. Je zajímavé, že u hospodářsky vyspělých zemích je pořadí dle HDI přibližně stejné jako dle HDP/ob. Zásadní rozdíly mohou nastat zejména u rozvojových zemí, které mohou mít sice vysoký HDP/ob. (např. díky těžbě ropy či jiných nerostných surovin), ovšem v dalších společensko-ekonomických aspektech na tom mohou být výrazně hůře (typickou zemí je např. Rovnicková Guinea).

Kromě hrubého domácího produktu je v rámci makroekonomické analýzy důležitý ukazatel **produktivity práce**. Eurostat za účelem srovnání používá produktivitu práce vyjádřenou jako HDP na odpracovanou hodinu. Tento ukazatel nám pak dává obrázek o tom, jaká je produktivita jednotlivých ekonomik vyjádřená v relaci vůči evropskému průměru. Obdobně jako v předchozím případě, pokud je hodnota indexu vyšší než 100, znamená to, že produktivita dané země je vyšší, než kolik činí evropský průměr. Přepočtená produktivita na odpracovanou hodinu by měl eliminovat rozdílnosti ve složení pracovní síly, tj. jestli pracuje na plný úvazek či pouze částečný. Obdobně jako u HDP/ob. je i produktivita práce české ekonomiky výrazně nižší, než kolik činí evropský průměr. Až do propuknutí hospodářské krize byl v případě české ekonomiky patrný nárůst indexu (z 58 % v roce 2000 až na 71 % v roce 2007). Jestliže u české ekonomiky existují rezervy v úrovni HDP/ob., tak u produktivity práce jsou tyto rezervy ještě větší. Naopak švédská ekonomika i v tomto ukazateli převyšuje evropský průměr a její index produktivity práce přesahoval tento průměr. V čase je poměrně stabilní a pohyboval se okolo 115 % vůči evropskému průměru (obrázky 7 a 8).



Obrázek 7: Produktivita práce - HDP na odpracovanou hodinu 2000 až 2010 (EU-27=100) v České republice

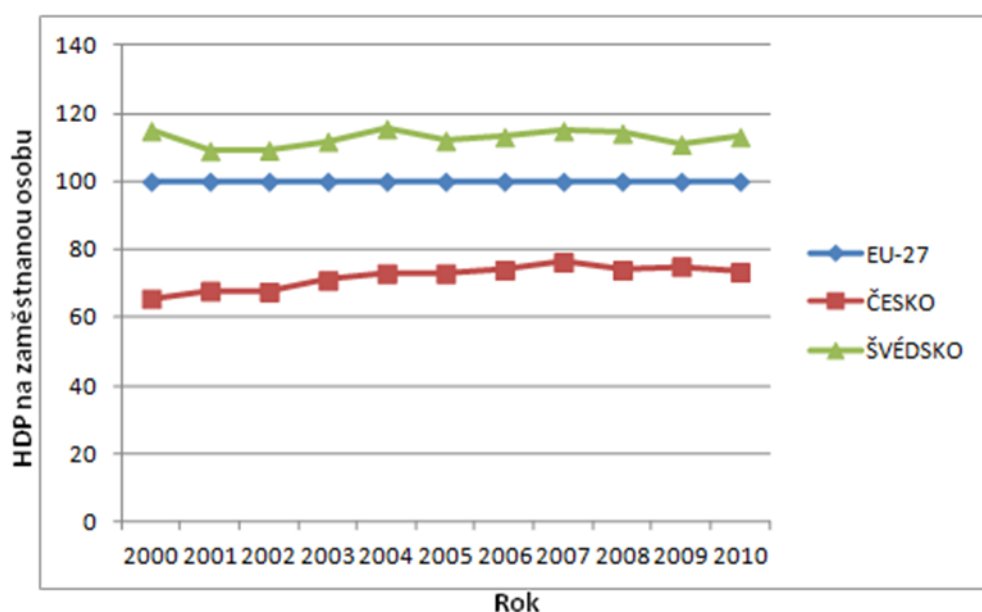
Zdroj: Eurostat (http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database)



Obrázek 8: Produktivita práce - HDP na odpracovanou hodinu 2000 až 2010 (EU-27=100) ve Švédsku

Zdroj: Eurostat (http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database)

Produktivita práce se měří i na základě přepočtu celkového HDP na jednoho zaměstnaného. Jestliže HDP měří výkonnost ekonomiky, tak po jeho přepočtení na zaměstnanou osobu zjistíme, jaká je produktivita práce. Obdobně jako v předchozím případě bylo zvoleno indexové vyjádření, kdy se hodnota průměru EU-27 rovnala 100. Pakliže je hodnota tohoto ukazatele vyšší než 100, znamená to, že produktivita práce v této zemi je vyšší, než kolik činní průměr Evropské unie. Základní údaje se uvádějí ve standardu kupní síly (PPS), který stírá rozdíly v cenových hladinách mezi zeměmi a umožňuje tak srovnání HDP mezi jednotlivými zeměmi. Zaměstnaná osoba na plný či částečný úvazek se zde nerozlišuje, což je rozdílné pojetí oproti předchozímu ukazateli (obrázek 9).

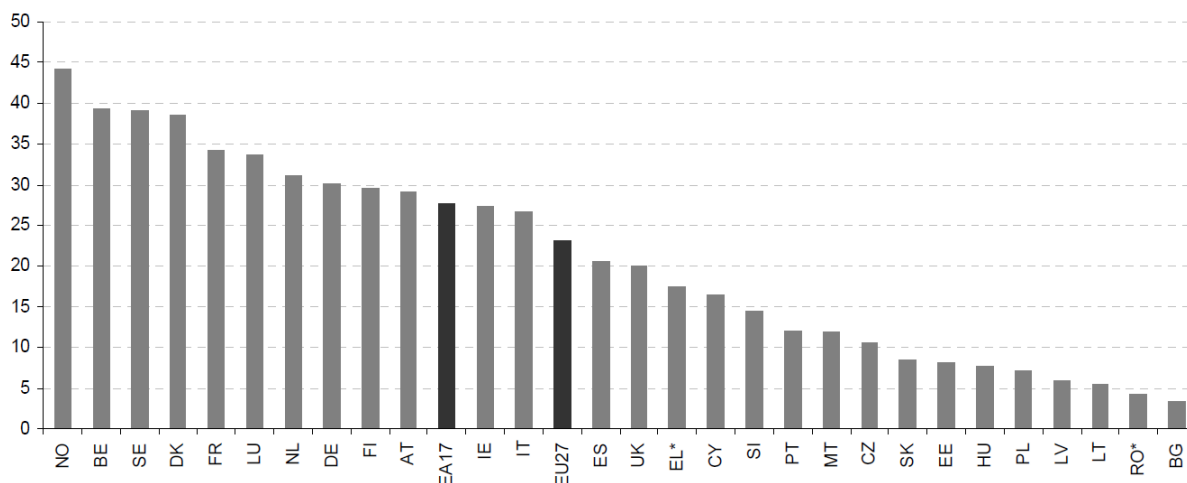


Obrázek 9: Produktivita práce – HDP na zaměstnanou osobu 2000 až 2010 (EU-27=100)

Zdroj: Eurostat (http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database)

Dalším ostře sledovaným ukazatelem jsou ***náklady práce***. Nejčastěji se sledují náklady práce na odpracovanou hodinu, které jsou v podstatě náklady zaměstnavatele na zaměstnance. Jsou součtem přímých nákladů (mezd vč. náhrad), sociálních požitků, sociálních nákladů/výdajů, personálních nákladů/výdajů, daní. Přijaté dotace od úřadů práce na veřejně prospěšné práce či společensky účelná pracovní místa se odečítají. Jedná se tedy o hodnotu připadající v průměru na 1 odpracovanou hodinu. Úroveň nákladů práce na jednu odpracovanou hodinu se v roce 2011 v rámci členských zemí výrazně lišila. Například nejnižší hodnota byla

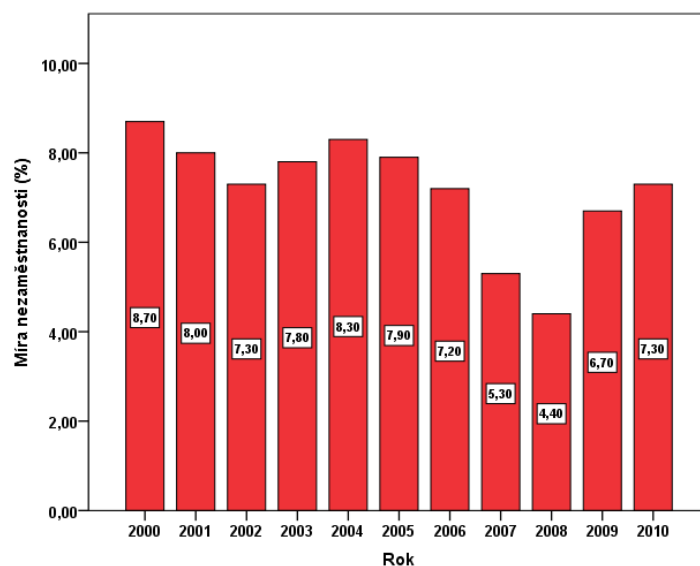
zaznamenána v Bulharsku (3,5 eura) a naopak nejvyšší v Belgii (39,3 eura). Pokud se podíváme na následující obrázek, vidíme, že hodinové náklady na zaměstnance patřily ve Švédsku mezi ty nejvyšší (39,1 eura). Naopak v Česku byly v roce 2011 náklady práce výrazně levnější, kdy hodnota hodinových nákladů dosáhla výše 10,5 eura, což je téměř čtyřikrát méně než ve Švédsku (viz. obrázek 10).



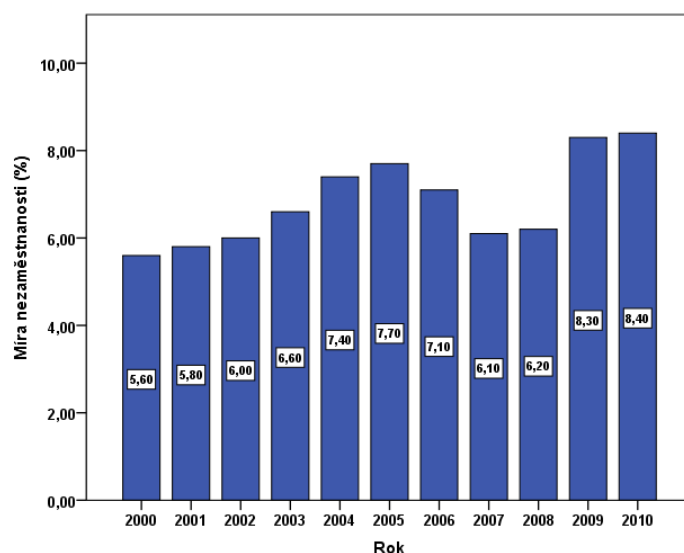
Obrázek 10: Průměrné náklady práce na odpracovanou hodinu (v EUR, rok 2011)

Zdroj: Eurostat(http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database)

V rámci makroekonomické analýzy je důležitá i oblast trhu práce. Na základě souvislostí, které plynou ze zákonitostí hospodářského cyklu, můžeme konstatovat, že na trhu práce se odráží současný stav ekonomiky. V případě ekonomické recese se zpravidla zvyšuje míra nezaměstnanosti, naopak v případě ekonomického růstu dochází k jejímu snižování. Obrázek 11 zachycuje míru nezaměstnanosti v Česku a obrázek 12 ve Švédsku. Z obrázků je patrné, že tento ukazatel se odvíjel od vývoje hrubého domácího produktu, resp. od tempa růstu reálného HDP. Nejnižší míra nezaměstnanosti byla v případě obou ekonomik zaznamenána v roce 2007 a 2008. V případě Česka se dokonce míra nezaměstnanosti dostala na úroveň 4,4 %, což byla jedna z nejnižších měr nezaměstnanosti v její krátké historii. Tento ukazatel je také jedním z mála, který vychází příznivěji pro českou ekonomiku – i v posledních dvou letech sledovaného období byla míra nezaměstnanosti vyšší v případě Švédska. Nutno ale podotknout, že míra nezaměstnanosti obou zemí je nižší, než kolik činí evropský průměr.



Obrázek 11: Míra nezaměstnanosti 2000 až 2010 (v %), v České republice
 Zdroj: Eurostat (http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database)



Obrázek 12: Míra nezaměstnanosti 2000 až 2010 (v %), ve Švédsku
 Zdroj: Eurostat (http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database)

Poměrně zajímavý pohled nabízí tabulka 4, která shrnuje míru nezaměstnanosti dle dosaženého vzdělání. Z ní je patrné, že u obou zemí se nezaměstnaní rekrutují zejména ze skupin s nižší úrovní dosaženého vzdělání. Při porovnání obou zemí bylo zjištěno, že v Česku je míra nezaměstnanosti u této skupiny vyšší. Pro obě země navíc platilo, že

všechny skupiny pracovní síly byly poznamenány ekonomickou krizí z let 2008-2009, přičemž největší dopad měla právě u skupin s nižší úrovní vzdělání.

Tabulka 4: Míra nezaměstnanosti dle dosaženého vzdělání (v %)

		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Česko	P	22,8	21,7	20,6	22,1	26,2	27,0	24,8	20,4	19,4	24,4	25,3
	S	7,9	7,1	6,4	6,9	7,5	7,2	6,4	4,7	3,7	6,2	7,0
	T	3,0	2,5	1,8	2,1	2,1	2,3	2,5	1,7	1,7	2,5	2,8
Švédsko	P	8,4	8,0	8,1	8,8	10,3	14,4	12,7	11,9	12,6	16,7	18,2
	S	5,7	4,5	4,8	5,3	6,7	7,2	6,1	5,2	5,0	7,7	7,6
	T	3,0	2,3	2,7	3,5	4,0	4,8	4,4	3,6	3,4	4,5	4,5

Poznámka: P=neprimární, primární vzdělání a nižší sekundární vzdělání; S=vyšší sekundární vzdělání a postsekundární neterciární vzdělání; T=terciární vzdělání prvního a druhého stupně;

Zdroj: Eurostat (http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database)

V podstatě je tak na příkladu těchto dvou zemí potvrzena teorie tzv. duálního trhu práce, která rozděluje trh práce do dvou částí:

Primární trh práce, jenž se dá vymezit takto:

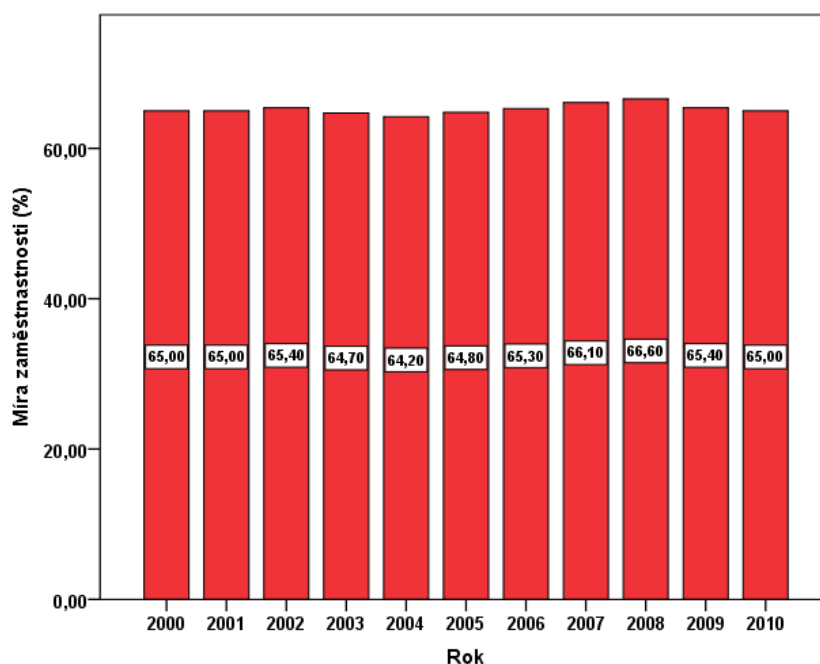
- lepší a výhodnější pracovní příležitosti s vyšší prestiží, poskytující řadu šancí
- relativně dobré možnosti profesionálního růstu
- lepší pracovní podmínky
- pracovní místa poskytují relativní bezpečí před ztrátou zaměstnání
- propouštěním
- pro pracovníky je snadnější zvýšit si kvalifikaci a tím dále posílit stabilitu svého zaměstnání, popřípadě zvýšit si tak šanci udržení se na tomto privilegovaném trhu práce i po případném propuštění
- práce je relativně dobře placená a je zajištěn i určitý růst mezd
- fluktuace je relativně nízká

Sekundární trh práce, jenž je charakteristický:

- pracovní místa s nižší prestiží
- nižší mzdová úroveň
- pracovní kariéra málo výhodná, popřípadě se o kariéře nedá vůbec hovořit

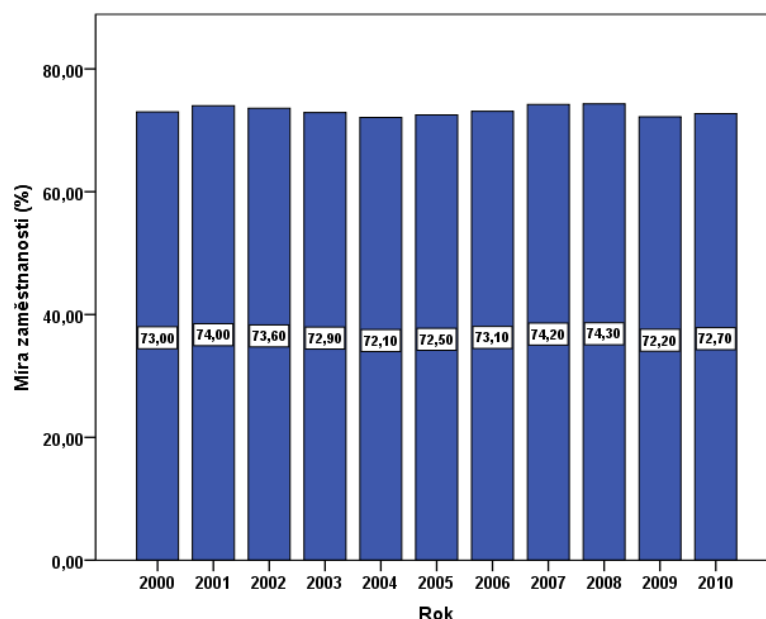
- trh méně stabilních pracovních příležitostí a pracovní kariéra osob, které se na tomto trhu pohybují je periodicky přerušována obdobími kratší či delší nezaměstnanosti
- pracovníci na sekundárním trhu práce se častěji stávají nezaměstnanými, i když na druhé straně je zde snadnější získat zaměstnání než na primárním trhu práce
- velká fluktuace pracovníků v rámci sekundárního trhu práce
- omezení či znemožnění přechodu na primární trh práce z důvodu malé či žádné možnosti zvýšení si kvalifikace

Dalším ukazatelem, který je velmi často sledován v oblasti trhu práce, je míra zaměstnanosti. Ta má svůj velký význam obzvlášť v kontextu tzv. Lisabonské strategie a na ní navazující strategie Evropa 2020. Mezi nejdůležitější cíle, které byly vytyčeny v Lisabonské strategii a které mají souvislost s trhem práce, patřily: (1) dosáhnout celkové míry zaměstnanosti 70 %; (2) dosáhnout míry zaměstnanosti u žen 60 %; (3) dosáhnout míry zaměstnanosti u starší populace 50 %; (4) modernizace evropského sociálního modelu. Tato diplomová práce se zaměřuje pouze na první cíl, tj. je posuzována celková míra zaměstnanosti.



Obrázek 13: Míra zaměstnanosti 2000 až 2010 (v %), v České republice

Zdroj: Eurostat (http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database)



Obrázek 14: Míra zaměstnanosti 2000 až 2010 (v %), ve Švédsku

Zdroj: Eurostat (http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database)

Z obrázků 13 a 14 je patrné, že zatímco Švédsko splňovalo tento cíl již v roce 2000, Česku se tento cíl nepodařilo naplnit ani v roce 2010.

Kromě výše uvedených ukazatelů je důležité se při porovnávání fungování trhu práce zaměřit i na rozložení pracovní síly dle sektorů ekonomiky. Ekonomika se dá v podstatě rozdělit na tři základní sektory – primární, sekundární a terciární. Rozložení zaměstnanosti dle těchto sektorů shrnuje následující tabulka 5.

Tabulka 5: Zaměstnanost dle sektorů, (%podíl na celkové zaměstnanosti, rok 2010)

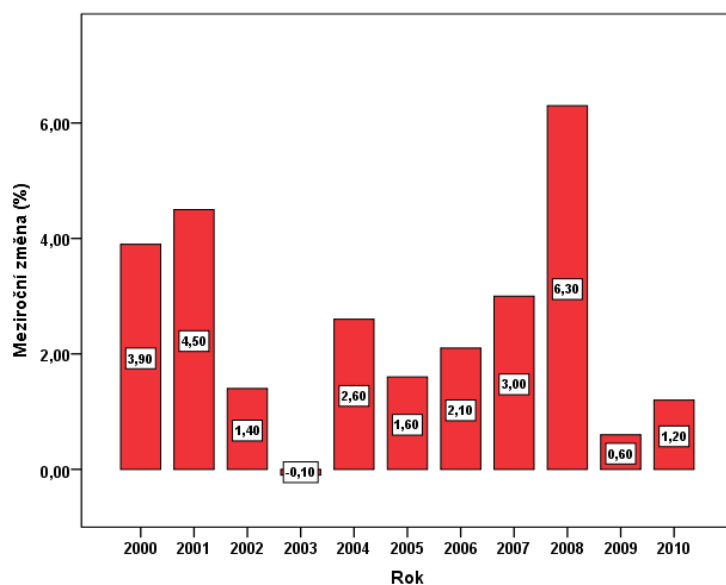
	Primární	Sekundární	Terciální
EU-27	6,0	24,7	69,3
Česko	3,3	36,0	60,7
Švédsko	2,8	23,5	73,7

Zdroj: Eurostat (http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database)

Z tabulky je patrné, že struktura české a švédské ekonomiky je obdobná s průměrem EU-27. Oproti průměru EU-27 je v těchto zemích zaměstnáno méně pracovní síly v primárním

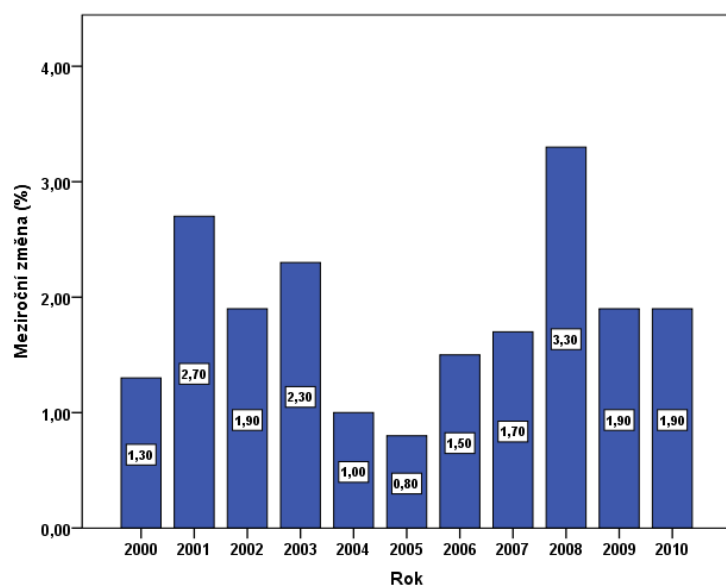
sektoru, čili zejména v zemědělství. Česko se nejvíce odlišuje podílem zaměstnanosti v sekundárním sektoru, kam patří zejména zpracovatelský průmysl a stavebnictví. V tomto případě činil podíl na celkové zaměstnanosti 36 %, což je o téměř jedenáct procentních bodů vyšší podíl než v případě evropského průměru či Švédska. Tento rozdíl je z velké části dán zejména tradicí průmyslové výroby v české ekonomice a přesunem části výroby ze zemí západní Evropy směrem na východ. Výrazně k tomu přispěla i podpora zahraničních investic. V této souvislosti je nutné zmínit silné zastoupení automobilového průmyslu, který výrazným způsobem na sebe navazuje prostřednictvím dodavatelských vztahů ostatní segmenty zpracovatelského průmyslu, čímž se zásadním způsobem podílí na celkovém výkonu ekonomiky. Naopak zaměstnanost v terciárním sektoru je v české ekonomice nižší, což je dáno výše uvedenými skutečnostmi. Vyšší podíl terciárního sektoru na celkové zaměstnanosti byl sledován u švédské ekonomiky.

Další oblastí, která je v rámci makroekonomické analýzy „ostře“ sledována, je oblast stability cenové hladiny, která se posuzuje pomocí ukazatele míry inflace (inflace nesmí překročit o více než 1,5% p.b. průměrnou inflaci tří členských zemí s nejnižší inflací). Tento ukazatel je velmi důležitý i při posuzování dané země Evropské unie v případě, že chce vstoupit do eurozóny. V tomto případě se jedná o jedno z konvergenčních kritérií. Určitá stabilita domácí cenové hladiny má ale svoji důležitost i bez ohledu na vstup do eurozóny. Obecně platí, že čím vyšší je míra inflace, tím rychleji se snižuje kupní síla domácí měny, což může vyvolat celou řadu negativních dopadů. Obrázky 15 a 16 ukazují vývoj míry inflace v Česku.



Obrázek 15: Míra inflace 2000 až 2010 (v %) v České republice

Zdroj: Eurostat (http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database)



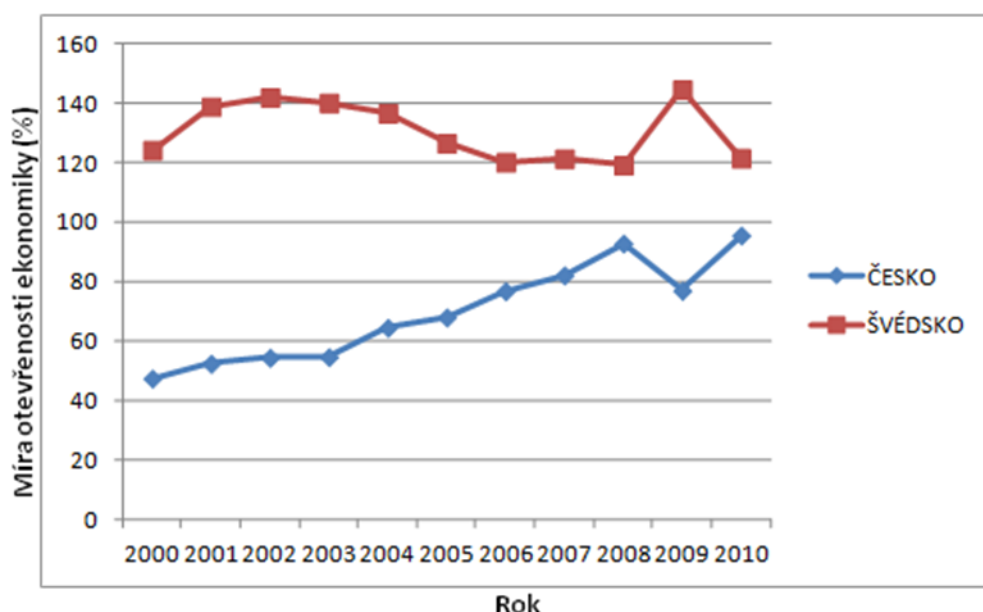
Obrázek 16: Míra inflace 2000 až 2010 (v %) ve Švédsku

Zdroj: Eurostat (http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database)

Z předchozích obrázků je patrné, že obě země po většinu sledovaného období udržovaly nízkou míru inflace. V případě české ekonomiky se jeví zajímavým rok 2003, kdy cenová hladina dokonce poklesla a došlo tak k deflaci. Naopak v roce 2008 byla zaznamenána

nejvyšší míra inflace, což bylo dáno zejména reformou veřejných financí. Velká proměnlivost v hodnotách tohoto ukazatele se projevovala i v případě švédské ekonomiky. Obecně lze konstatovat, že oproti průměru EU dosahovala míra inflace nižších hodnot.

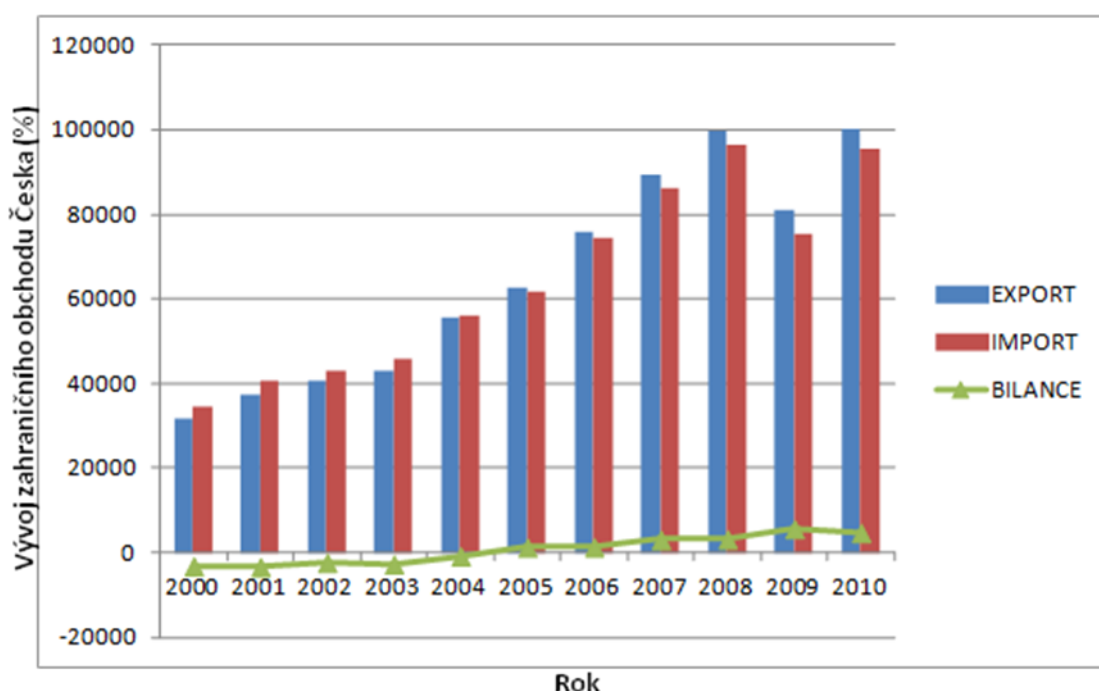
Z hlediska makroekonomického srovnání je důležité vymezení postavení dané země ve světové ekonomice, resp. její zapojení do mezinárodního obchodu, což dokládá následující obrázek 17. Z něj je patrná důležitost zahraničního obchodu pro tyto ekonomiky. To je dáno rozměrem těchto ekonomik, neboť se jedná o tzv. malé ekonomiky, které jsou do značné míry závislé na zahraničním obchodu. Za tímto účelem se používá ukazatel otevřenosti ekonomiky, který se dá spočítat jako podíl zahraničního obchodu zbožím vůči HDP. Čím vyšší je tento podíl, tím větší je zapojení dané ekonomiky do mezinárodního obchodu. Výrazně se zvýšila otevřenost české ekonomiky (z 48 % v roce 2000 až na 96 % v roce 2010). V případě švédské ekonomiky se tento ukazatel nevyvíjel tak strmě. Údaj za poslední rok sledovaného období ukazuje na to, že mezinárodní obchod hraje u obou zemí důležitou roli. Obě země jsou silně proexportně zaměřené, což vyplývá mimo jiné i z omezenosti jejich domácího trhu. Z tohoto důvodu musejí hledat odbytiště pro své výrobky na zahraničních trzích.



Obrázek 17: Míra otevřenosti ekonomiky 2000 až 2010 (v %)

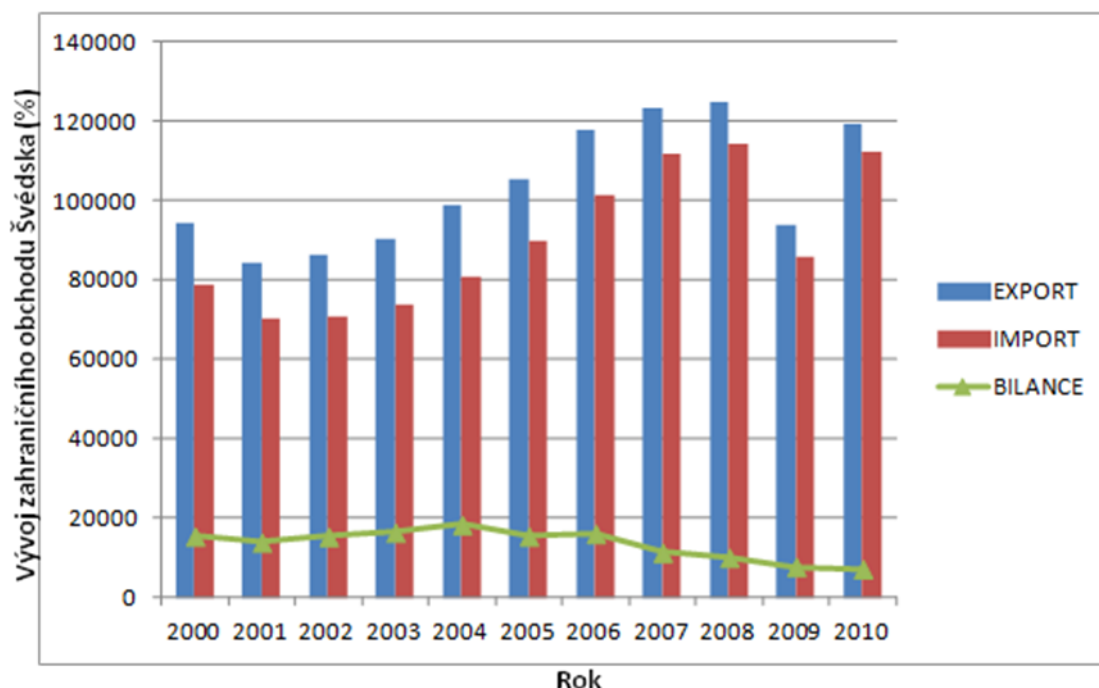
Zdroj: Eurostat (http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database)

Jak import, tak i export vykazovaly ve sledovaném období rostoucí tendenci, a to v případě obou zemí. Tento trend byl narušen již zmiňovanou globální hospodářskou krizí. Zatímco švédská ekonomika ve sledovaném období dosahovala trvale kladného salda obchodní bilance. V případě české ekonomiky se do kladných čísel bilance zahraničního obchodu dostala až v polovině sledovaného období, tj. v roce 2005. Na tento vývoj měl vliv příliv přímých zahraničních investic z přelomu století, který výrazně přispěl ke zvýšení produkčních kapacit ekonomiky.



Obrázek 18: Vývoj zahraničního obchodu Česka 2000 až 2010 (v %)

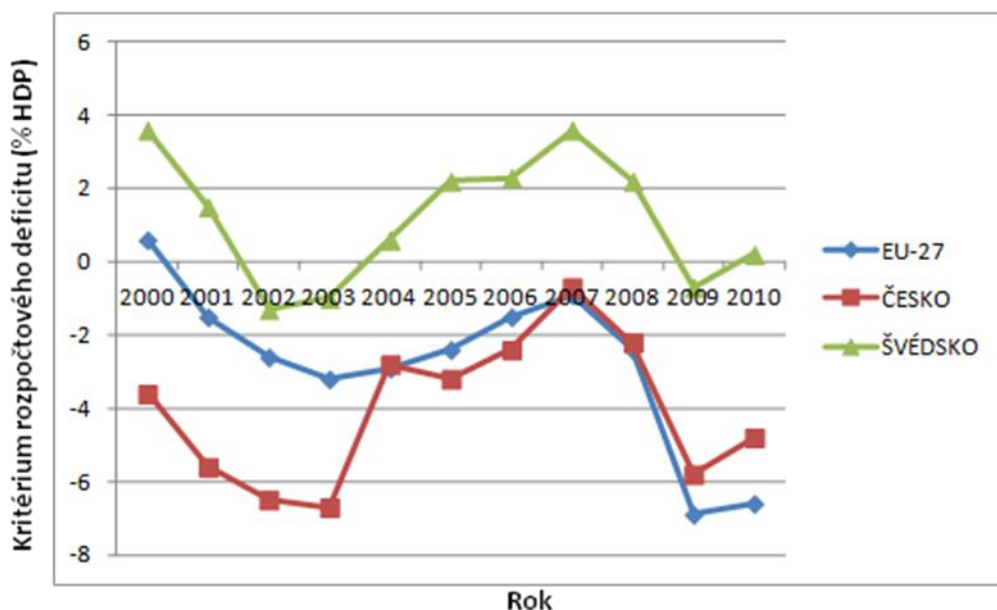
Zdroj: Eurostat (http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database)



Obrázek 19: Vývoj zahraničního obchodu Švédska 2000 až 2010 (v %)

Zdroj: Eurostat (http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database)

Další oblastí, již nelze v rámci makroekonomické analýzy opomenout, je vládní sektor. Zde se nejčastěji porovnává deficit či přebytek sektoru vládních institucí. Vládní schodek / přebytek byl definován v Maastrichtské smlouvě jako čisté výpůjčky / půjčky sektoru vládních institucí podle Evropského systému účtů (ESA95). Sektor vládních institucí zahrnuje ústřední vládní instituce, národní vládní instituce, místní vládní instituce a fondy sociálního zabezpečení. Příslušné definice jsou uvedeny v nařízení Rady 3605/93 ve znění pozdějších předpisů. Údaje za sektor vládních institucí jsou konsolidovány mezi sub-sektory na národní úrovni. Tento ukazatel je důležitý i v kontextu možného vstupu obou zemí do eurozóny. Blížeji je hodnota kritéria vymezena článkem 126 a 140 SFEU a Protokolem o kritériích konvergence. Jedná se tzv. **kritérium rozpočtového deficitu**, jež stanovuje, že deficit veřejných financí nesmí být větší nežli 3% úrovně HDP v tržních cenách, s výjimkou případů, kdy překročení stanovené hranice je výjimečné a dočasné a poměr se blíží této hranici nebo daný poměr, jenž převyšuje stanovenou hranici, podstatně klesl či neustále se snižoval, a to až na úroveň, která se přibližuje 3 %. Vývoj tohoto ukazatele shrnuje obrázek 20.



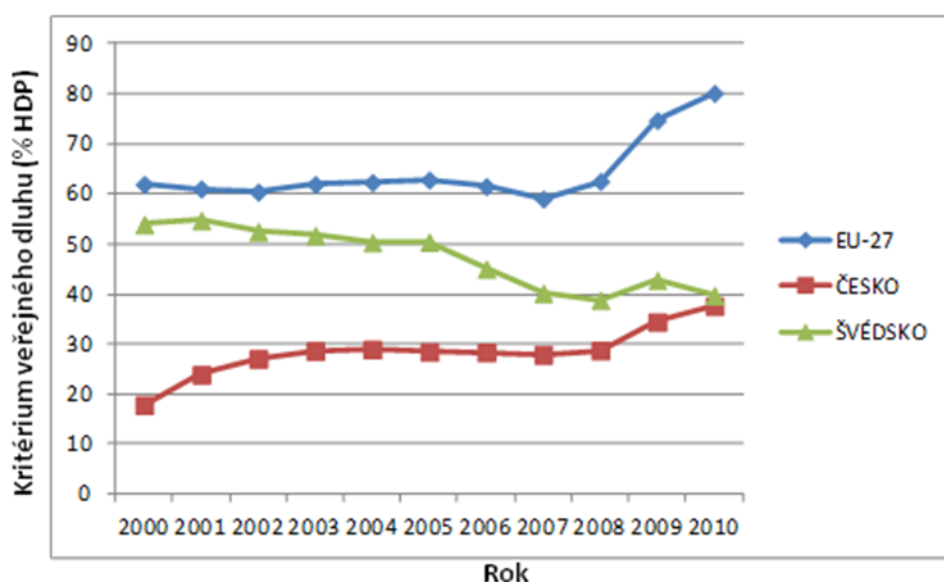
Obrázek 20: Kritérium rozpočtového deficitu 2000 až 2010 (v % HDP)

Zdroj: Eurostat (http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database)

Ten zcela jasně ukazuje na to, že oproti Česku nemá Švédsko s plněním tohoto kritéria problém. Ba co víc, v sedmi z jedenácti sledovaných let bylo saldo veřejných financí v kladné hodnotě. České veřejné finance byly naopak permanentně v záporném saldu. Nejlepší stav byl zaznamenán v roce 2007, což bylo dáno masivním ekonomickým růstem. Společným jevem pro všechny země EU, Švédska a Česka nevyjímaje, byl hluboký propad příjmů v roce 2009, který souvisel s probíhající hospodářskou krizí. V posledním roce, tj. v roce 2010, se jak v případě Česka, tak i Švédska podařilo nepříznivé saldo snížit. V tuto chvíli můžeme tedy konstatovat, že kdyby se obě země rozhodly rozšířit eurozónu, pouze Švédsko by splňovalo toto kritérium.

Pokud se záporné saldo opakuje několik let po sobě, zvyšuje se tím tzv. veřejný dluh, který zachycuje obrázek 21. Ten musí země postupně splácet, což v případě velkého zadlužení ohrožuje její růstové možnosti. V EU je nejčerstvějším případem chybné politiky státu v této oblasti Řecko, které v současnosti balancuje na hraně státního bankrotu. Proto je i ukazatel celkového veřejného dluhu jedním z konvergenčních kritérií, kdy výše celkového veřejného zadlužení, resp. jeho poměr k HDP nesmí překročit limit 60 %, s výjimkou případů, kdy se dané zemi daří přiměřeným tempem a dostatečně snižovat hrubé veřejné zadlužení a přibližovat se této hranici. Ze znění tohoto kritéria je zřejmé, že posuzování jeho naplňování

je mírně odlišné od jiných konvergenčních kritérií, neboť umožňuje přijetí eura i v případě nesplnění výše stanovené hranice veřejného zadlužení vůči HDP, což bylo v minulosti případ velké části současných členů eurozóny. Při posuzování totiž hraje důležitější roli směr vývoje hodnot tohoto ukazatele, tj. jeho snižování. Jak ale ukazuje současný vývoj eurozóny, bylo toto kritérium, resp. jeho naplňování podceněno a benevolence v jeho splnění ohrožuje samotné fungování eurozóny. Při pohledu na obrázek 21 vidíme, že v posledním sledovaném roce 2010 byla výše veřejného dluhu vyjádřená jako procento HDP u obou zemí přibližně stejná. Znepokojujícím jevem je však u české ekonomiky znatelné zvyšování v posledních třech letech. Na druhou stranu je pořád tento podíl zhruba na poloviční úrovni oproti průměru EU-27. Naopak Švédsko svoje veřejné zadlužení v průběhu sledovaného období snižovalo, což lze z dlouhodobého hlediska vnímat jako pozitivní trend.



Obrázek 21: Kritérium veřejného dluhu 2000 až 2010 (v % HDP)

Zdroj: Eurostat (http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database)

4. Komparace nastavení podnikatelského prostředí v ČR a Švédsku

Optimální nastavení podnikatelského prostředí může být klíčovým faktorem pro dosažení dlouhodobého ekonomického růstu. Proto je uváděno porovnání nastavení podnikatelského prostředí v roce 2011, které je převzato od Světové banky, která jej provádí každoročně v rámci projektu Doing Business. Světová banka ve své studii hodnotí v každé zemi devět klíčových ukazatelů, přičemž výsledný index je průměrnou hodnotou dílčích hodnocení.

1. **Zahájení podnikání** – v této kategorii se hodnotí: počet nutných administrativních úkonů, které musí podnikatel provést, doba trvání, která uplyne, než se všechny administrativní požadavky na jednotlivých úřadech a institucích vyřídí, náklady spojené se založením podnikání a minimální požadovaný kapitál (v % z hrubého národního důchodu na obyvatele).

2. **Zřízení skladu** – v této kategorii se sčítají všechny procedury, které jsou nezbytné k vybudování standardizovaného skladu pro firmu podnikající ve stavebnictví. Měří se také čas a náklady spojené s vybudováním skladu, včetně získání všech potřebných licencí a povolení.

3. **Registrace nemovitosti** – v této kategorii se hodnotí počet nutných úkonů spojených s převodem vlastnických práv k nemovitosti, čas a náklady spojené s registrací vlastnictví na požadovaných úřadech a to až do té doby, než může nabyvatel disponovat touto nemovitostí.

4. **Získání úvěru** – hodnotí se dostupnost úvěru, zákonná práva věřitelů a vymahatelnost dlužné částky. Přístup k finančním informacím pomocí veřejně sdílených rejstříků nebo úřadů.

5. **Ochrana investorů** – v této kategorii se hodnotí tři důležité prvky ochrany investorů: průhlednost transakcí, právní ochrana investorů a odpovědnost za vlastní řešení obchodní transakce.

6. **Placení daní** – u této kategorie se hodnotí, jak velké daně musí zaplatit středně velická obchodní společnost. Kolik daňových plateb za rok musí provést a časovou náročnost spojenou s platbami daní.

7. **Svoboda odchodu** – hodnotí se nutné postupy, které jsou spojeny s dovozem a vývozem zboží. Sleduje se nutná administrativa, čas a náklady spojené s dovozem a vývozem požadovaného zboží.

8. **Řešení platební neschopnosti** – zde se sleduje potřebný čas a náklady k zavření podniku a insolvenční řízení. Hodnotí se průběh konkurzního a insolvenčního řízení, procesní a administrativní překážky. Kolik dostanou věřitelé nazpátek z požadované částky. Legislativní řešení úpadku.

9. **Legislativní ochrana** – v této kategorii se hodnotí snadnost či naopak obtížnost vymáhání uzavřených obchodních smluv. Legislativní ochrana se určuje podle vývoje sporu. Jak dlouhý čas trvá od podání žaloby po soudní rozhodnutí až k faktickému uhrazení dlužné částky dlužníkem.

Tabulka 6 zachycuje pořadí jednotlivých zemí Evropské unie mezi všemi sledovanými zeměmi v rámci projektu Doing Business 2011, které vypracovala Světová banka. Celkově bylo hodnoceno 183 zemí ze všech kontinentů. První sloupec vyjadřuje pořadí zemí Evropské unie dle celkového indexu Jednoduchost podnikání. Tabulka ukazuje, jak si stojí Švédsko a Česko. Zatímco prvně uvedená země se pohybovala na konci první desítky, Česko uzavírá až sedmou desítku z celkového počtu 183 zemí. Pokud bychom se podívali pouze na pořadí v rámci zemí Evropské unie (kromě Malty), tak je zřejmé, že se pohybují na opačných stranách tabulky. Za Českem figurují bohužel již jen dvě země, které jsou v současnosti velmi často zmiňovány ve sdělovacích prostředcích v souvislosti s vysokým zadlužením, které ohrožuje fungování samotné eurozóny. Naopak Švédsko se v pomyslném žebříčku zemí Evropské unie umístilo na čtvrtém místě. Jak již tedy bylo uvedeno výše, mezi oběma zeměmi existuje propastný rozdíl v nastavení podnikatelského prostředí ve smyslu jeho efektivního fungování, jednoduchosti, přehlednosti daňového systému atd. Jestliže budeme vycházet z toho, že optimální nastavení podnikatelského prostředí může výrazně ovlivnit možnosti ekonomického růstu, potom je na tom česká ekonomika ve srovnání se švédskou mnohem

hůře. V některých ohledech je na tom Česko opravdu velmi špatně – např. v kategorii Zahájení podnikání se v roce 2011 umístila až na 130. místě, což ji řadí spíše někde do oblasti rozvojových zemí než mezi ekonomicky vyspělé země, kam s výší HDP/ob. patří. Další kategorií, která výrazně negativně ovlivnila celkové pořadí, je placení daní, kde podle Světové banky Česká republika dlouhodobě patří k zemím s nejsložitějším systémem daňové správy. Administrativní zátěž podnikatelů související s výpočtem a platbou daní v České republice často brání rozvoji firem, a někdy je dokonce může od podnikání, v případě zahraničních investorů od investování přímo odradit. Mnozí podnikatelé z tohoto důvodu Českou republiku jako místo pro podnikání volí často v případě nutnosti, nikoli jako přirozenou volbu. Podnikatelé, jak tuzemci tak zahraniční, pak potřebují zkušené daňové poradce a účetní, kteří dokážou skloubit požadavky státu a potřeby rozvoje firem.

Tabulka 6: Doing Business (pořadí dle metodiky 2011)

	Jednoduchost podnikání	A	B	C	D	E	F	G	H	I
Dánsko	5	27	10	29	21	28	12	6	30	5
Velká Británie	6	17	20	62	1	10	21	14	22	7
Irsko	8	9	28	76	8	5	5	21	37	9
Švédsko	9	40	23	16	45	28	47	7	52	18
Finsko	14	33	44	25	37	60	59	5	12	6
Estonsko	18	38	37	13	37	60	42	4	28	75
Německo	19	89	16	70	21	93	85	13	7	35
Litva	25	89	47	6	45	93	67	30	18	39
Francie	26	22	31	147	45	74	55	26	6	45
Belgie	27	32	51	177	45	16	75	40	21	8
Rakousko	28	127	72	32	21	131	81	25	9	19
Nizozemí	29	68	92	47	45	108	41	12	28	11
Portugalsko	30	59	107	30	116	44	77	24	23	20
Lotyšsko	31	52	103	56	4	60	64	15	14	86
Slovinsko	37	28	74	99	96	21	86	60	58	38
Slovensko	43	74	50	8	21	108	126	91	74	33
Lucembursko	44	78	33	134	130	120	15	32	1	46
Španělsko	45	148	39	45	45	93	76	57	53	21
Maďarsko	46	37	56	42	37	120	113	77	20	66
Kypr	49	26	73	119	75	93	34	16	104	22
Bulharsko	57	43	125	63	8	44	72	97	90	88
Polsko	59	115	159	87	8	44	128	36	69	74
Rumunsko	65	31	122	64	8	44	151	49	54	109
Česko	70	130	65	48	45	93	129	69	79	32
Itálie	83	67	93	82	96	60	131	63	158	30
Řecko	101	149	42	151	75	153	80	86	91	50

Poznámka: A=Zahájení podnikání; B=Zřízení skladu; C=Registrace nemovitosti; D=Získání úvěru; E=Ochrana investic; F=Placení daní; G= Svoboda obchodu; H= Legislativní ochrana; I= Řešení platební neschopnosti.

Zdroj: Světová banka

S problematikou podnikatelského prostředí úzce souvisí i složitost či naopak jednoduchost zaměstnávání pracovní síly. V této oblasti můžeme najít hned dva přístupy, a to přístup Světové banky nebo Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (OECD). Za účelem porovnání míry legislativní ochrany zaměstnanosti čili legislativní regulace trhu práce ve vybraných zemích EU jsem využila jednak systému indexů, které vypracovala Světová banka v rámci programu Doing Business, jednak indexů, jež používá OECD.

OECD vyvinula systém indikátorů, s jehož pomocí se měří úroveň ochrany pracovních míst. Tyto indikátory se skládají z 21 položek, jež kvantifikují náklady a procedury vzniklé s rozvázáním pracovního poměru s jednotlivcem nebo skupinou pracovníků nebo které vznikají při najímání pracovní síly na časově omezené kontrakty či kontrakty skrze agenturní společnosti. V roce 2008 byly do systému zahrnuty tři nové položky: (i) maximální lhůta pro zaměstnance k uplatnění stížnosti na neplatnou výpověď ze strany zaměstnavatele; (ii) administrativní povolování a pravidelné podávání zpráv pro agenturní společnosti; (iii) a požadavek na to, aby dočasní agenturní zaměstnanci pobírali stejnou mzdu a pracovali za stejných podmínek jako standardní zaměstnanci firmy. Souhrnný indikátor EPL, který vypočítává OECD, je sestaven ze tří subindikátorů, jež kvantifikují rozdílné aspekty ochrany zaměstnanosti:

Individuální rozvázání pracovního poměru na dobu neurčitou: tento subindikátor zahrnuje tři aspekty ochrany zaměstnanců při propouštění: (i) procedurální nepříjemnosti, kterým musí zaměstnavatel čelit při zahájení procesu propouštění: např. oznamovací povinnost a konzultace, (ii) výpovědní lhůta a odstupné, jež se zpravidla liší dle délky zaměstnání a (iii) obtížnost propouštění, která je determinována okolnostmi, za jakých lze propustit zaměstnance, stejně jako následky v případě, kdy jsou důvody zaměstnance, za kterých propustil zaměstnance, shledány jakou neodůvodněné.

Dodatečné náklady v případě hromadného propouštění: tento subindikátor se zaměřuje na další zpoždění, náklady a oznamovací procedury v případě záměru zaměstnavatele propustit naráz velký počet pracovníků. Toto měření obsahuje jenom náklady, jež jdou za hranici standardních nákladů spojených s individuálním propouštěním. Nereflektuje celkovou striktnost regulace hromadného propouštění, která je součtem nákladů individuálního propouštění a jakýkoliv dalších nákladů hromadného propouštění.

Regulace částečných úvazků: tento subindikátor kvantifikuje regulaci časově omezených či částečných kontraktů. Toto měření obsahuje regulaci upravující založení a provoz agentur, jež mohou zprostředkovat tento druh zaměstnání. Součástí jsou i požadavky na to, aby agenturní zaměstnanci dostávali stejný plat jako standardní pracovník zaměstnaný přímo firmou.

Tabulka 7: Legislativní ochrana zaměstnanosti – indexy OECD, rok 2008

	Celkový Index EPL	Standardní pracovní úvazky	Částečné pracovní úvazky	Hromadné propuštění
Velká Británie	0,75	1,12	0,38	2,88
Irsko	1,11	1,60	0,63	2,38
Slovensko	1,44	2,50	0,38	3,75
Dánsko	1,50	1,63	1,38	3,13
Maďarsko	1,65	1,92	1,38	2,88
Švédsko	1,87	2,86	0,88	3,75
Itálie	1,89	1,77	2,00	4,88
Polsko	1,90	2,06	1,75	3,63
Rakousko	1,93	2,37	1,50	3,25
Nizozemí	1,95	2,72	1,19	3,00
Česko	1,96	3,05	0,88	2,13
Finsko	1,96	2,17	1,75	2,38
Německo	2,12	3,00	1,25	3,75
Belgie	2,18	1,73	2,63	4,13
Slovinsko	2,51	3,15	1,88	2,88
Řecko	2,73	2,33	3,13	3,25
Španělsko	2,98	2,46	3,50	3,13
Francie	3,05	2,47	3,63	2,13
Portugalsko	3,15	4,17	2,13	1,88
Lucembursko	3,25	2,75	3,75	3,88

Zdroj: OECD (http://www.oecd.org/document/0,3746,en_2649_201185_46462759_1_1_1_1,00.html)

Tabulka 7 ukazuje míru legislativní ochrany zaměstnanosti dle hodnocení OECD. Poslední dostupné měření bylo provedeno v roce 2008. První sloupec ukazuje celkové hodnocení nastavení legislativní ochrany zaměstnanosti. Z něj je zřejmé, že příznivější nastavení pro zaměstnavatele existuje ve Švédsku, které má oproti Česku celkový index nižší. Rozdíl však není tolik významný. I přesto je však ochrana zaměstnanců ve Švédsku ve srovnání s Irskem či Velkou Británií výrazně vyšší. Pokud bychom se dívali na dílčí indexy, tak vidíme, že ve Švédsku jsou oproti Česku poměrně přísně nastaveny podmínky pro hromadné propouštění, což vychází ze specifíků fungování sociálního státu ve skandinávských zemích. Silnou roli zde totiž mají odbory. Naopak mírnější legislativní ochrana zaměstnanců existuje u standardních pracovních poměrů.

Druhým přístupem je hodnocení legislativní ochrany zaměstnanosti Světovou bankou (SB) v rámci projektu Doing Business. Podmínky regulace zaměstnávání SB hodnotí srovnáním té části institucionálně-právní regulace, která se přímo dotýká přijímání a propouštění zaměstnanců, a flexibility (či naopak rigidity) možného využití zaměstnance v rámci zákonné pracovní doby. Na základě subindexu „Zaměstnávání pracovníků“ Doing business hodnotí flexibilitu v oblasti regulace najímání, pracovní doby, propouštění v souladu s úmluvami Mezinárodní organizace práce (ILO). Indexy jsou založeny na vyplněných dotaznících, jež v příslušných zemích kompletují odborníci, převážně právníci, a jež jsou založeny na reprezentativním příkladu zaměstnance (pracovník ve zpracovatelském průmyslu na plný úvazek, věk 42 let, u firmy je zaměstnán již 20 let, jeho mzda dosahuje národního průměru, není člen odborové organizace) a firmy (201 zaměstnanec, řídí se odvětvovou kolektivní smlouvou) v největším městě příslušného státu.

Obecně platí, že regulace zaměstnanosti by měla umožňovat efektivní uzavírání smluv mezi zaměstnavateli a zaměstnanci a zároveň by měla poskytovat zaměstnancům ochranu před diskriminací či nerovnému zacházení ze strany zaměstnavatelů. Příslušná ekonomika může dosáhnout nejflexibilnější úpravy pracovněprávních předpisů, měřeno dle Doing Business, při ratifikaci a dodržování všech úmluv týkajících se přímo faktorů hodnocení dle Doing Business a všech základních standardů Mezinárodní organizace práce.

Konkrétně tedy porovnává obtíže se zaměstnáváním, nestandardní pracovní doby a placené dovolené za kalendářní rok, dále pravidla pro propouštění a s tím spojené náklady. Legislativní ochrana zaměstnanosti reguluje jednotlivé pracovní vztahy, včetně všech možných alternativ k standardním pracovním smlouvám, pružnost pracovních podmínek a v neposlední řadě také ukončení pracovního poměru. Botero et al. (2004) za tímto účelem vypočítávají čtyři sub-indexy: (i) alternativní pracovní kontrakty, (ii) náklady na zvýšení počtu odpracovaných hodin, (iii) náklady na propouštění pracovníků, a (iv) postupy při propouštění.

Konstrukce jednotlivých indexů se skládá z:

- ***Index obtížnosti najímání:*** použitelnost a maximální délku kontraktu pro úvazky na dobu určitou, dále minimální mzdu pro stážisty nebo pracovníky v prvním úvazku.
- ***Index rigidity pracovní doby:*** plánování nestandardní pracovní doby a placené dovolené.
- ***Index obtížnosti propouštění:*** oznamovací a schvalovací požadavky pro ukončení kontraktu s nadbytečným pracovníkem nebo skupinou pracovníků, povinnost přeřazení či rekvalifikace a prioritní pravidla pro nadbytečnost a znovuzaměstnání.
- ***Index rigidity zaměstnávání:*** jednoduchý aritmetický průměr ze tří výše uvedených indexů.
- ***Náklady při propouštění:*** oznamovací požadavky, odstupné a sankce spojené s ukončením pracovního poměru s nadbytečným pracovníkem, vyjádřené v týdnech platu.

Tabulka 8: Indexy legislativní ochrany dle Světové banky, rok 2008

	Index obtížnosti najímání (0- 100)	Index rigidity pracovní doby (0-100)	Index obtížnosti propouštění (0- 100)	Index rigidity zaměstnávání (0-100)	Náklady při propouštění (v týdnech platu)
Dánsko	0	20	0	7	0
Irsko	11	0	20	10	18
Velká Británie	11	20	0	10	22
Česko	33	0	0	11	22
Belgie	11	40	0	17	16
Maďarsko	0	67	0	22	35
Slovensko	17	20	30	22	26
Rakousko	0	33	40	24	2
Polsko	11	33	30	25	13
Itálie	33	40	40	38	11
Švédsko	33	40	40	38	26
Finsko	44	40	40	41	26
Německo	33	53	40	42	69
Nizozemí	17	40	70	42	17
Portugalsko	33	47	50	43	95
Řecko	33	67	40	47	24
Španělsko	78	40	30	49	56
Francie	67	60	30	52	32
Lucembursko	67	60	40	56	39

Zdroj: OECD (http://www.oecd.org/document/0,3746,en_2649_201185_46462759_1_1_1_1,00.html)

Dalším faktorem, který vymezuje podnikatelské prostředí a může, podobně jako předchozí faktory, ovlivnit růstové možnosti ekonomiky, je zdanění práce. V této souvislosti jsem využila metodiky OECD, která každoročně tento ukazatel vyhodnocuje. Zdanění práce je zpravidla nastaveno tak, že zaměstnanci platí daň z příjmu a společně se zaměstnavateli navíc odvádějí příspěvky do systému sociální a zdravotního pojištění. Tyto odvody se dají vyjádřit jako procentní podíl z hrubé mzdy či platy nebo jako procentní podíl na celkových nákladech práce. OECD využívá druhý uvedený způsob. Jak je patrné z tabulky 9, úroveň zdanění práce jakožto procentní podíl na celkových nákladech práce, je v členských zemích EU rozdílná. Obě dvě země se pohybují v druhé polovině vybraných zemí EU (OECD nesleduje všechny země EU, ale pouze ty, které jsou zároveň jejími členy). Švédsko mělo vyšší zdanění práce pouze o pět desetin procentního bodu. Ve srovnání s ostatními zeměmi tak bylo zdanění práce vyšší, což zároveň znamená, že práce je v těchto zemích více daňově zatížena, což snižuje celkovou konkurenceschopnost v rámci světové ekonomiky. Z tabulky je také patrné, že Česko patřilo k zemím, kde zaměstnavatelé odvádějí největší podíl z celkových nákladů

práce do systému zdravotního a sociálního pojištění. Švédsko je ve všech parametrech srovnatelné s Českem jen s tím rozdílem, že daně z příjmů, které platí zaměstnanci, tvoří větší procentní podíl na celkových nákladech práce. Oproti českým nákladům práce jsou ty švédské více než dvojnásobné, což vyjadřuje poslední sloupec. Z něj tedy vyplývá, že v Česku je pracovní síla výrazně levnější ve srovnání se Švédskem. To má za následek relativní komparativní konkurenční výhodu české ekonomiky, která tak může stále ještě lákat potencionální investory na levnější a přitom kvalifikovanou pracovní sílu.

Tabulka 9: Zdanění práce (v % celkových nákladů, rok 2010)

Country	Celkový tax wedge ³	Daň z příjmu	Odvozy do systému sociálního a zdravotního pojištění		Náklady práce*
			Zaměstnanec	Zaměstnavatel	
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Irsko	29,3	13,0	6,6	9,7	49 830
Velká Británie	32,7	14,7	8,3	9,7	59 372
Lucembursko	34,0	12,7	10,9	10,3	59 726
Polsko	34,3	5,9	15,5	12,9	23 014
Řecko	36,6	2,2	12,5	21,9	30 877
Portugalsko	37,7	9,7	8,9	19,2	34 307
Slovensko	37,8	6,4	10,6	20,8	22 896
Dánsko	38,6	27,9	10,7	0,0	46 235
Nizozemí	39,2	14,5	15,3	9,4	58 055
Španělsko	39,6	11,7	4,9	23,0	44 875
Estonsko	40,0	12,3	2,1	25,6	24 784
Finsko	42,0	18,0	5,8	18,2	51 263
Česko	42,2	8,6	8,2	25,4	28 876
Slovinsko	42,4	9,5	19,0	13,9	30 694
Švédsko	42,7	13,5	5,3	23,9	53 754
Maďarsko	46,4	11,0	13,2	22,2	24 372
Itálie	46,9	15,4	7,2	24,3	47 347
Rakousko	47,9	11,4	14,0	22,6	60 576
Německo	49,1	15,7	17,2	16,2	61 971
Francie	49,3	9,9	9,6	29,7	55 252
Belgie	55,4	21,6	10,8	23,0	61 810

Poznámka: Data odpovídají jednočlenné domácnosti na průměrné výši příjmu

** dle parity kupní síly (v USD).*

Zdroj: OECD (http://www.oecd.org/document/0,3746,en_2649_201185_46462759_1_1_1_1,00.html)

4.1 Možnosti využití švédského modelu

Sociální stát primárně usiluje o ekonomické a sociální zabezpečení občanů, omezení příjmových nerovností a udržitelný ekonomický růst a rozvoj. Je to však jeden z možných typů, například Večeřa (1995) rozděluje sociální státy na tři typy:

Liberální sociální stát

V liberálním sociálním státu převažuje sociální pomoc závislá na majetkových poměrech. Sociální pojištění nesehrává tak důležitou roli jako v jiných typech, avšak v některých případech dochází k aktivní podpoře soukromých systémů sociálního zabezpečení. Vyznačuje se nízkou mírou přerozdělování a je zaměřen na jedince s nízkými příjmy. Vyplácí pouze minimální dávky, jejichž účelem je zamezit motivaci žádat raději o podporu o podporu než o práci. Typickým představitelem tohoto modelu jsou USA.

Konzervativní sociální stát

Konzervativní stát klade důraz na zachování rozdílů ve statutech, sociální služby a sociální politika jsou závislé na době pojištění a výši odvodů, dávky jsou diferencovány a míra redistribuce je nízká. Nevychází z liberální koncepce trhu, ale promítá se zde dědictví korporativistického státu, který je připraven nahradit trh coby zdroj sociálního zabezpečení. Typickými představiteli tohoto modelu jsou Německo, Rakousko, Francie či Itálie.

Sociálně demokratický sociální stát

Jedná se o nejméně četný typ, v němž existuje univerzální systém pojištění, do kterého jsou zahrnuti všichni, ale dávky jsou odstupňovány podle výše výdělků. Stát garantuje všem rovnost relativně vysokého standardu životní úrovně, vytlačuje trh. Dochází ke sloučení sociálního zabezpečení a práce, sociální stát se zavazuje k plné zaměstnanosti a současně je na ní sám plně závislý. Zejména v severských zemích se stabilita a relativní rovnost životních podmínek opírá o strategii korporativních dohod mezi vládou, zaměstnavateli a zaměstnanci o ekonomických podmínkách zachování zaměstnanosti. Pro udržitelnost tohoto systému je zásadní vysoká zaměstnanost a vysoké zdanění. Typickým představitelem toho typu sociálního státu je právě Švédsko.

4.1.1 Vývoj švédského modelu

Jak uvádí Tajovský, Tomíček a Chalupecký (2009), vznik švédského modelu spadá ve většině jeho aspektů do 30. let 20. století. V roce 1932 započala švédská sociálnědemokratická strana mimořádnou čtyřicetiletou éru svého vládnutí. Nová sociálnědemokratická vláda položila základy budoucího švédského modelu implementací na tehdejší dobu inovativních výdajových politik, které měly dostat zemi z Velké hospodářské krize prostřednictvím nástrojů fiskální politiky a rozpočtového schodku. Dále sociálnědemokratické vlády představily sérii sociálních reforem, které znamenaly počátek budování švédského sociálního státu.

Na začátek je nutné uvést, co ke vzniku tzv. švédského modelu vedlo. Švédsko ve druhé polovině 19. století patřilo k nejchudším zemím Evropy. Postupně zde však začalo docházet k industrializaci. Sandberg (1978) uvádí, že v této době docházelo k technologickému rozvoji a zvyšování produktivity v zemědělství, ale narůstající počet obyvatel bránil zlepšení životní úrovně. Právě nárůst počtu obyvatel, zvyšující se nezaměstnanost a zhoršující se životní podmínky vedli k masivní emigraci. Jak uvádí Scott (1965), odešlo v těchto letech především do Severní Ameriky více než milión Švédů, což byla skoro čtvrtina populace.

Období mezi světovými válkami bylo poznamenáno Velkou hospodářskou krizí, jež však měla ve Švédsku relativně mírný průběh oproti okolním státům. Základní prvky švédského modelu ve 30. letech byly zejména makroekonomická stabilizační politika, kolektivní vyjednávání mezi odbory a zaměstnavatelskými organizacemi a uplatňování principu sociální spravedlnosti (Lundberg, 1985).

Počátek 20. století byl ve Švédsku poznamenán spory mezi pracovníky a zaměstnavateli (viz např. Korpi, 1996). Švédsko mělo z těchto důvodů největší počet zameškaných pracovních hodin v celé západní Evropě. V průběhu 20. století se navíc výrazně zvýšil podíl odborově organizovaných zaměstnanců - v roce 1930 bylo odborově organizováno 36 % námezdně pracujících, v roce 1980 to bylo již 92 %, čímž se Švédsko stalo odborově nejorganizovanější zemí v celém tehdejší kapitalistickém světě (Tajovský et al., 2009). Uzavřením tzv. Saltsjöbadenské dohody v roce 1938, kde se rozdělila hospodářská a politická moc mezi SAF (Švédská konfederace organizací Zaměstnavatelů) a LO (Švédská konfederace

odborových svazů), došlo k poklesu stávek a protestních akcí (Haugh, 2004). Mimo ekonomických změn docházelo i ke změnám politickým - byl transformován parlament, bylo zavedeno volební právo pro ženy apod. Švédská sociálně demokratická strana práce, jež byla založena v roce 1889, začala od 30. let 20. století formovat švédskou hospodářskou politiku. Tato strana vládla ve Švédsku nepřetržitě od roku 1932 až do roku 1976.

Švédsko si během 2. světové války udrželo neutrální postavení. Jeho hospodářství proto nebylo zničeno do takové míry, jako se tomu stalo v Německu či Velké Británii, což usnadnilo následný poválečný boom. (Kock, 1943). Největší ekonomický boom nastal ve Švédsku mezi roky 1950 až 1970. Pravděpodobně největší zásluhu na tomto boomu měl růst exportu podpořený zvyšováním efektivity v zemědělství, dále rozvojem finančního sektoru a v neposlední řadě také i vysokou úrovní lidského kapitálu. Sociální demokraté pokračovali i nadále v liberálním přístupu k podnikání a v politice volného obchodu. Přestože vládní investice pomalu rostly, v roce 1950 byl veřejný sektor menší než ve většině zemí - zhruba 25 % HDP, tedy podobně jako v USA nebo ve Švýcarsku. Otevřená ekonomika byla řízena trhem s dostatečnou mobilitou práce a kapitálu. Švédská ekonomika dosahovala v daném období vysokých výkonů, což dosvědčuje příznivý ekonomický vývoj, mezi lety 1870 - 1950 byl švédský růst HDP na obyvatele, společně s Japonskem, největší na světě (Linbeck, 1968).

Důležitým milníkem v historii trhu práce byl Rehn-Meidnerův (R-M) model. Tento model byl poprvé prezentován roku 1951 ekonomy Güstou Rehmem a Rudolfem Meidnerem. Jejich hlavní myšlenkou bylo, že koordinované mzdové sazby eliminují rozdíly v platech obdobně kvalifikovaných jednotlivců, čímž se sníží příjmová nerovnost a zároveň podpoří růst a restrukturalizace ekonomiky (Freeman, 1997). R-M model je založen restriktivní monetární a fiskální politice, vysokém zdanění, solidární mzdové politice a kolektivním vyjednávání a na aktivní politice zaměstnanosti. Základem R-M modelu je všeobecná restriktivní politika bránící přílišnému nárůstu agregátní poptávky a vzniku inflačních tendencí. Nízká úroková míra přestávala být hlavním cílem monetární politiky. Problematické oblasti by se měly řešit selektivními opatřeními pro podporu vytváření pracovních míst a zvyšování mobility pracovní síly. Vysoké zdanění by mělo vést k tlaku na výrobce a nutit je k restrukturalizaci a zároveň

přinést státu potřebné prostředky na realizaci ostatních opatření. Solidární mzdová politika v kombinaci s vysokým zdaněním, zajišťovala kromě vyšší sociální spravedlnosti také tlak na restrukturalizaci a případně krach méně výkonných nebo pracovně náročných odvětví a společností. Potřebná vysoká mobilita pracovní síly by měla být podpořena aktivní veřejnou politikou pracovního trhu. Restriktivní politika spolu se solidárním nastavením mezd pak mělo vést ke zvýšení nezaměstnanosti v některých sektorech hospodářství, případně některých regionech. Mířenými opatřeními by mělo být i přesto dosaženo plné zaměstnanosti. Dosáhnutí požadované plné zaměstnanosti vede k podpoře ekonomického růstu, ale také k posílení vyjednávací pozice práce oproti kapitálu, což zvyšuje její podíl na celkovém produktu. Přijetím tohoto modelu by, dle Rehna a Meidnera, mělo být zároveň dosaženo všech hlavních cílů hospodářské politiky – nízké míry inflace, plné zaměstnanosti, solidnímu růstu produktu i sociální rovnosti. (Erixon, 2007; Freeman, 1997).

Tabulka 10: Švédský model

cíle	plná zaměstnanost	rovnost
omezení	cenová stabilita	efektivnost
aktéři	kombinace hospodářských politik pro dané cíle při daných omezeních	
vláda, odbory	obecná hospodářská politika	obecná sociální politika
	koordinovaná mzdová politika	solidární mzdová politika

Zdroj: Tajovský, Tomíček a Chaloupecký (2009, s. 39)

Pokud tedy shrnu R-M model, jeho konstrukce je založena na:

- restriktivní monetární a fiskální politice
- vysokém zdanění
- solidární mzdové politice a kolektivním vyjednáváním
- aktivní politice zaměstnanosti

V poválečném období se rozvíjela aktivní politika zaměstnanosti, doporučovaná Rehn-Meidnerovým modelem. Zahrnovala veřejně prospěšné práce či dotace soukromým firmám. Hlavním nástrojem k zamezení růstu nezaměstnanosti v důsledku restriktivní makroekonomické politiky měly být právě aktivní programy na trhu práce. Největší důraz byl ale kladen na nabídkově orientovaná opatření, tedy např. rekvalifikace pro zvýšení sektorové mobility nebo granty na podporu regionální mobility obyvatelstva. Politika zaměstnanosti byla uplatňována selektivně na problematické sektory hospodářství a geografické regiony.

Na konci 60. let se těchto programů účastnilo přibližně jedno procento celkové pracovní síly a podíl souvisejících veřejných výdajů na HDP byl nejvyšší v rámci zemí OECD (Erixon, 2000).

Výkonnost švédské ekonomiky během tohoto období lze považovat za více než uspokojivou. Tempo růstu reálného HDP/ob. v tomto období přesahovalo 4 % ročně, což přibližně odpovídalo průměru zemí OECD. Na konci 60. let, během nichž se růst pohyboval v průměru kolem 5 % ročně, byla jeho ekonomická úroveň po přepočtu dle parity kupní síly (PPP) čtvrtá nejvyšší mezi vyspělými zeměmi (Thakur et al., 2003).

Výše uvedené období lze proto hodnotit kladně, neboť rozsáhlým sociálním zákonodárstvím v kombinaci se solidárním centralizovaným kolektivním vyjednáváním o mzdách během 60. let 20. století byla ve Švédsku v podstatě odstraněna chudoba a zajištěna životní úroveň odpovídající výkonnosti švédské ekonomiky pro téměř všechny jeho obyvatele. Přibližně od konce 60., resp. počátku 70. let minulého století se ale začínají projevovat výraznější problémy spojené s uplatňovanou hospodářskou politikou, která byla navíc vystavena nepříznivému celosvětovému vývoji. V očekávání mezinárodní recese po první ropné krizi realizovala vláda hospodářskou politiku za účelem podpory švédské ekonomiky, spočívající především v expanzivní fiskální politice, která měla vyvážit pokles zahraniční poptávky. Jednalo se tedy o výrazný odklon od všeobecné restriktivní politiky, doporučené R-M modelem. Tato opatření sice zmírnila recesi, ale působila silně proinflačně. Zvyšování nákladů vedlo ke ztrátě mezinárodní konkurenceschopnosti, snížení exportu a růstu deficitu na běžném účtu. Expanzivní fiskální politika, zahrnující štědré dotace upadajícím oblastem průmyslu, také přispěla k výraznému zhoršení stavu veřejných financí. (Henrekson, et al. 1999).

Výsledná ekonomická stagnace si vyžádala změny v politické oblasti. I přes mírné snížení některých sociálních benefitů a daní neznamenal kroky menšinové liberální vlády výrazný obrat v uplatňované hospodářské politice. Ke konci 70. let a na začátku 80. let došlo ve Švédsku k několika devalvacím, zprvu o 9 %, později o 10 %, respektive o 16 %. Cílem těchto devalvačních opatření bylo posílení konkurenceschopnosti tradičních průmyslových odvětví na mezinárodních trzích. Tento negativní vývoj se projevil také v poklesu růstu HDP a to nejen ve srovnání s předchozím obdobím ale také s ostatními zeměmi OECD.

V 80. letech pokračoval stabilní růst švédského hospodářství v průměru o 2 až 3 %, což však bylo v porovnání s průměrem zemí EU a OECD relativně málo. Míra inflace byla také dvakrát vyšší než průměr evropských zemí OECD a koncem 80. let se vyšplhala až na 10 %. Nízký růst výkonnosti švédské ekonomiky vyvrcholil v těžkou hospodářskou krizi na počátku 90. let. Hrubý domácí produkt klesl několikrát po sobě v letech 1991–1993 a kumulovaná ztráta výstupu odpovídala téměř 5 %. Průmyslová produkce se oproti svému vrcholu snížila o 15 % (Jonung et al., 2008). Nezaměstnanost, která během přecházejícího období, označovaném jako krize státu blahobytu, nepřekročila několik málo procent, vzrostla na 9,4 %. Hospodářská krize byla doplněna i měnovou krizí, kdy centrální banka neudržela fixní kurz švédské koruny a zavedla plovoucí měnový režim. Výsledkem byl taktéž nárůst státního zadlužení. Jako důsledek těchto nepříznivých změn, prošel švédský systém sociálního pojištění několika změnami, které újeji provázaly výši sociálních benefitů během nezaměstnanosti s předchozími odvedenými příspěvky do systému a podmínily získání sociálních benefitů zapojením nezaměstnaného do aktivních politik zaměstnanosti.

Po krizi z počátku 90. let zažila švédská ekonomika silný hospodářský růst. Mezi lety 1994 a 2000 přesahoval růst jeho reálného HDP/ob. v průměru 3 % ročně. Růst celkové produktivity práce byl v 90. letech téměř dvakrát vyšší než v předchozím desetiletí. Nejlepšího výkonu v této charakteristice dosahoval průmyslový sektor v čele s expandujícím telekomunikačním odvětvím. Informační technologie a telekomunikace jsou považovány za hlavní motor růstu švédské ekonomiky v průběhu 90. let. (Thakur et al., 2003). Došlo ke znatelnému snížení míry inflace. Běžný účet platební bilance zůstal po téměř celé období v přebytku. Oficiální míra nezaměstnanosti do konce desetiletí klesla oproti svému vrcholu téměř na polovinu. Ekonomika Švédska se tak poměrně rychle zotavila a od skončení krize výrazně přesahoval její růst ostatní země OECD.

Velmi důležitým aspektem, který ovlivnil dnešní pojetí hospodářské politiky ve Švédsku, je vstup Švédska do Evropské unie v roce 1995. Přenos některých pravomocí na společné orgány bezpochyby v některých oblastech limituje hospodářsko-politické autority v jejich rozhodování. I když mnohé změny v hospodářské politice provedené v devadesátých letech představovaly odklon od švédského modelu hospodářské politiky, v praxi zůstala v platnosti

jeho mnohá opatření hlavně v oblasti sociálního zabezpečení, daňové politiky a politiky trhu práce.

Závěr

V práci byla komparována česká a švédská ekonomika, a to jak z mikroekonomického, tak i makroekonomického pohledu. Obě dvě ekonomiky patří jakožto členské země EU mezi tzv. vyspělé ekonomiky světa. Jak však ukázala provedená analýza, existuje mezi nimi v některých oblastech velký rozdíl. Nejprve byly komparovány vybrané makroekonomické ukazatele. Švédsko mělo v námi sledovaném období 2000 - 2010 větší celkový hrubý domácí produkt ve standardu kupní síly i hrubý domácí produkt na obyvatele – jestliže český HDP/ob. dosahoval v roce 2010 80 % průměru Evropské unie (EU-27), švédský HDP/ob. činil 123 % evropského průměru (EU-27). Na základě výše uvedeného srovnání lze jednoznačně konstatovat potvrzení první hypotézy, že švédská ekonomika je vyspělejší a je otázkou, jestli se někdy podaří české ekonomice tento rozdíl smazat. Obě dvě země byly zasaženy hospodářskou krizí, a to přibližně se stejnou intenzitou, kdy k největšímu propadu reálného HDP došlo v roce 2009. V rámci zemí EU se jednalo o přibližně průměrný propad.

Podobný rozdíl byl zjištěn i u ukazatele produktivity práce. I zde je zatím úroveň české ekonomiky výrazně pod průměrem Evropské unie. Jestliže je rostoucí produktivita práce jedním z faktorů nezbytných pro dosažení ekonomického růstu a koneckonců i růstu životní úrovně obyvatelstva, domnívám se, že je více než žádoucí produktivitu práce zvyšovat.

Další makroekonomickou oblastí, která byla srovnávána, je oblast trhu práce. Výkonnost trhu práce se nejčastěji měří pomocí míry nezaměstnanosti, která byla v posledních dvou letech nižší v Česku. U obou ekonomik navíc v posledních dvou letech míra nezaměstnanosti vzrostla, což lze chápat jako důsledek ekonomické recese a nejistoty na trzích. Evropská unie také sleduje ukazatel míry zaměstnanosti, kdy její zvýšení patřilo mezi jeden z hlavních cílů Lisabonské strategie. Švédsko patřilo mezi několik málo zemí Evropské unie, které tento cíl splňovalo již před spuštěním této strategie v roce 2000. Jistým specifikem českého trhu práce je vyšší podíl zaměstnanosti v sekundárním sektoru, který je cca o deset procentních bodů vyšší, než kolik činí průměr EU. Je to dáno zejména tím, že česká ekonomika se dlouhodobě specializuje na strojírenský a v současnosti automobilový průmysl, což je specifikem české ekonomiky. Naopak rozložení švédské pracovní síly odpovídá hodnotám průměrné země. Bez ohledu na odlišnost českého trhu práce lze konstatovat,

že pro obě země je typická sektorová struktura zaměstnanosti pro vyspělé země s dominantní pozicí terciárního sektoru.

V obou zemích byla dosahována ve srovnání s evropským průměrem nižší míra inflace a obě centrální banky se vyznačují poměrně velkou nezávislostí. V tomto ohledu můžu konstatovat, že kupní síla obyvatel se během sledovaného období výrazně neměnila.

Z pohledu zapojení do světového obchodu jsou na tom obě země podobně, tj. zapojují se do světové výměny zboží intenzivně, což dokládá míra otevřenosti. Ta např. u české ekonomiky v průběhu sledovaného období rostla. Stále je však pod úrovní ukazatele pro Švédsko. To, že je míra otevřenosti obou ekonomik vysoká, vyplývá z omezeného vnitřního trhu a vysokých produkčních kapacit, které se snaží realizovat nadbytečnou produkci v zahraničí. V případě uspokojivé zahraniční poptávky je pak zahraniční obchod jedním z tahounů ekonomického růstu. Na druhé straně při poklesu zahraniční poptávky jsou obě země vystaveny riziku importu krize skrze exportní kanál, což ostatně prokázala nedávná hospodářská krize. Pokud bychom se podívali na saldo zahraničního obchodu, obě dvě země dosahují kladného salda. U švédské ekonomiky je ale nutné zmínit fakt, že toto saldo se v průběhu sledovaného období trvale zmenšovalo.

Velmi diskutovaným tématem v obou zemích je jejich případný vstup do eurozóny. Ani jedna ze sledovaných zemí nemá trvalou výjimku na přijetí eura. Nicméně např. Švédsko ač dlouhodobě plní většinu kritérií, využívá své neúčasti v systému ERM II, což je poslední mandatorní kritérium pro vstup do eurozóny, a do eurozóny tak záměrně zatím nevstoupilo. Konzervativní přístup k otázce přijetí eura panuje i v Česku. V podstatě existují dvě skupiny – jedna, která nevidí v přijetí eura zásadní výhodu, jelikož se obává ztráty možnosti ovlivňovat monetární politiku státu a druhá, která naopak vidí v přijetí eura základní stabilitu pro podnikový sektor - jedná se především o vývozce. K oddalování přijetí eura přispěly i další faktory jako je např. hospodářská krize z let 2008 až 2009, jež přispěla k prohloubení problémů s veřejnými financemi, nebo také následná dluhová krize a problémy zemí jižní Evropy, zejména pak Řecka. Pokud pomineme politické důvody nepřijetí eura a podíváme se čistě na plnění či neplnění konvergenčních kritérií, je situace obou zemí poněkud odlišná. Zatímco Švédsko dlouhodobě plní obě fiskální kritéria, Česko má v posledních třech letech problémy s plněním kritéria deficitu veřejných rozpočtů, které je vyšší než maximálně

povolených 3 % HDP. U druhého fiskálního kritéria, které se zaměřuje na udržitelnost veřejného zadlužení, považuji za důležité upozornit na rozdílnou tendenci vývoje, kdy české veřejné zadlužení vyjádřené jako podíl HDP kontinuálně roste, byť je stále pod hranicí 60 % HDP. Naopak švédský veřejný dluh v průběhu sledovaného období klesal.

Při hodnocení nastavení podnikatelského prostředí jsem se opřela o metodiku Světové banky, která každoročně vyhodnocuje snadnost zahájení podnikání. Tento index se skládá z devíti dílčích indexů. Dle tohoto hodnocení je mezi Švédskem a Českem výrazný rozdíl, kdy Švédsko se umístilo na devátém místě, resp. čtvrtém místě v rámci zemí EU, kdežto Česko se umístilo v rámci 183 sledovaných zemí až na 70. místě, resp. na 25 místě v rámci zemí EU. V této souvislosti je dobré doporučit, aby odpovědné hospodářsko-politické autority zaměřily svoje úsilí na zjednodušení nastavení podnikatelského prostředí, jehož efektivní fungování je jedním z faktorů podmiňujících dlouhodobý ekonomický růst. Vzhledem k tomu, že je v Česku, ve srovnání s mnoha evropskými zeměmi, stále levnější pracovní síla, navíc poměrně kvalifikovaná, jsou administrativně jednoduché založení podniku, efektivní vymahatelnost práva či přehledná daňová soustava důležité pro „nalákání“ zahraničních investorů.

Mezi další významnou kategorii, která vymezuje celkové podnikatelské prostředí v zemi, je nastavení legislativní ochrany zaměstnanosti, resp. jak přísné jsou podmínky pro rozvázání pracovního poměru se zaměstnancem. Obecně platí, že přísná legislativní ochrana zaměstnanců vede k tomu, že proces najímání nové pracovní síly je více strnulý, protože zaměstnavatelé jsou mnohem více ostražití, a to z toho důvodu, že propustit zaměstnance v době např. ekonomické krize pro ně bude složitější. Proto je důležité, aby v zemi existoval optimální mix flexibilních a restriktivních opatření upravujících zaměstnávání. Za účelem komparace této oblasti vyvinula OECD hodnocení založené na dílčích indexech. Méně přísná legislativní ochrana panovala ve Švédsku, které se umístilo v rámci sledovaných zemí Evropské unie na šestém místě, kdežto Česko se umístilo až na 11. místě. Obdobně jako OECD sleduje tuto oblast i Světová banka, která na základě své vlastní metodiky hodnotí jednoduchost, resp. složitost najímání pracovní síly. Zde se naopak výše umístilo Česko (čtvrté místo), Švédsko se umístilo na 11. místě.

Zakládání nových obchodních společností, resp. jejich samotnou existenci může do značné míry ovlivňovat i zdanění práce, které zpravidla představuje vysoký podíl na celkových nákladech firmy. Pokud je zdanění práce příliš vysoké může to v konečném důsledku způsobit odliv domácích výrobců do zahraničí. Také je důležité, aby nebyla příliš zatížena podnikatelská sféra. Analýza tohoto aspektu ukázala, že zdanění práce je v obou zemích poměrně vysoké a jak Česko, tak i Švédsko se v pomyslném žebříčku zemí umístily až v druhé polovině. Pro obě země je navíc typické, že zaměstnavatelé jsou vysoce zatíženi odvody do systému zdravotního a sociálního pojištění (oproti jiným zemím mají v této oblasti vyšší náklady), což může snižovat jejich konkurenceschopnost.

Domnívám se, že v současném globalizovaném prostředí se jeví využití švédského modelu v jeho původní verzi pro českou ekonomiku jako nepřiliš vhodné, tím se tedy potvrdila druhá hypotéza. Zásadním problémem je prerekvizita vysokého zdanění, které dle závěrů liberálního ekonomického proudu utlumuje ekonomickou aktivitu, což dokládá např. i konstrukce tzv. Lafferovy křivky. Obecným jevem na začátku tohoto století bylo postupné snižování korporátních daní, které měly zamezit přesunu kapitálu do tzv. daňových rájů. Dalším aspektem, který znemožňuje použití švédského modelu je odlišné postavení odborových organizací, které v Česku nemají tak silnou členskou základnu jako v samotném Švédsku. To je do jisté míry dáno nedávnou zkušeností z dob socialismu. V průběhu devadesátých let se proto členská základna výrazně zúžila. Pochybná je také kombinace restriktivní a fiskální politiky. Ze zkušeností posledních desetiletí plyne, že současné restriktivní nastavení u obou politik je velmi problematické. Stav veřejných financí Česka nabádá s ohledem na riziko vysokého zvýšení celkového vládního dluhu k restriktivní fiskální politice. Je však otázkou, zdali by měla být restriktivní fiskální politika doprovázena restriktivní monetární politikou. Ta je navíc v současnosti nezávislá na vládě. Zcela bezpochyby si ve většině evropských zemí našlo své místo aktivní pojetí politiky zaměstnanosti, které může efektivně řešit vzniklé distorze na trhu práce, dokonce jim i může předcházet. Proto se domnívám, že je toto opatření švédského modelu, které má při současném fungování české ekonomiky racionální základ.

Seznam citací

- BALCAROVÁ, P. a M. BENEŠ, 2006. Metodologie měření a hodnocení makroekonomické konkurenceschopnosti. *Working Paper* č. 9/2006. Brno: Centrum výzkumu konkurenční schopnosti české ekonomiky, 2006, s. 37. ISSN 1801-4496.
- BOTERO, J., et al., 2004. The regulation of Labor, *Quarterly journal of economics*, 2004, č. 119, s. 1339-1382.
- BLAŽEK, J. a D. UHLÍŘ, 2002. *Teorie regionálního rozvoje – nástin, kritika, klasifikace*. 1. vyd. Praha: Karolinum, 2002. ISBN 80-246-0384-5.
- CAROLEO, E. F. and G. COPPOLA, 2006. *The impact of the Institutions on Regional Unemployment disparities*. 2006, ERSA conference paper [online]. Dostupné z: <http://ideas.repec.org/p/ags/hriedp/26147.html>.
- ERIXON, L., 2000. Swedish Economic Policy – The Theory, Application and Validity of the Rehn-Meidner Model [online]. Stockholm: Stockholm University, 2000. 61 s. [cit. 2012-02-20]. Dostupné z: http://www.ne.su.se/paper/wp00_13.pdf.
- ERIXON, L., 2010. The Rehn-Meidner model in Sweden: its rise, challenges and survival, *Journal of Economic Issues*, 2010, roč. 44, č. 3, s. 677-715.
- EUROSTAT, Statics., 2012. [online]. Dostupné z: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database.
- FAZIO, G., D. PIACENTINO and E. VASSALLO, 2006. Regional Disparities and Public Policies in Italy: Some considerations in light of a performance analysis [online]. 2006, ERSA conference paper No. 439. [cit. 2012-03-20]. Dostupné z: <http://www.ersa.org>.
- FREEMAN, R. B. et al., 1997. The welfare state in transition: Reforming the swedish model, Chicago: The University of Chicago Press, 1997. 477 s. ISBN 0-226-26178-6.
- HAUGH, R., 2004. The History of Industrial Democracy in Sweden: Industrial Revolution to 1980. *International Journal of Management* [online]. 2004 [cit. 2012-03-20]. Dostupné z: http://findarticles.com/p/articles/mi_qa5440/is_200403/ai_n21352968/?tag=content;coll.

HENREKSON, M., et al., 1999. *Economic growth and the Swedish model, in Economic growth in Europe since 1945*, 1st ed. Cambridge: Cambridge University Press, 1999. ISBN 052149964X.

JONUNG, L., J. KJANDER and P. VARTIA, 2008. The great financial crisis in Finland and Sweden : The dynamics of boom, bust and recovery, 1985-2000 [online]. Brussels: Directorate-General for Economic and Financial Affairs, 2008. [cit. 2012-03-10]. Dostupné z: http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication13551_en.pdf.

KADEŘÁBKOVÁ, A. a V. ŽDÁREK, 2006. *Makroekonomická analýza*. 1. vyd. Vysoká škola ekonomie a managementu, Praha, 2006. ISBN 80-86730-05-0.

KADEŘÁBKOVÁ, A. et al., 2007. Proces konvergence v nových členských zemích EU. *Working paper CES VŠEM 6/2007*. Praha: VŠEM. 2007, ISSN 1801-2728.

KOCK, K., 1943. Swedish Economic Policy during the War. *The Review of Economic Studies*, 1943, roč. 10, č. 2, s. 75-80.

KORPI, W., 1996. Eurosclerosis and the Sclerosis of Objectivity. *The Economic Journal*, 1996, roč. 106, č. 439, s. 1727-1746.

LINDBECK, A., 1968. Theories and Problems in Swedish Economic Policy in the Post-War Period. *The American Economic Review*, 1968, roč. 58, č. 3, s. 1-87.

LUNDBERG, E., 1985. The Rise and Fall of the Swedish Model. *Journal of Economic Literature*, 1985, roč. 23, č. 1, s. 1-36. American Economic Association.

MALINOVSKÝ, J., 2004. *Relevantní ekonomické aspekty současného regionálního rozvoje v České republice a Moravskoslezském kraji*. In Ekonomické, ekologické a sociální aspekty transformačních procesů průmyslových regionů v integrující Evropě. Ostrava: Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava. 2004. s. 11-30. ISBN 80-248-0663-0.

OECD: Statistics from A to Z. 2012. [online]. Dostupné z: http://www.oecd.org/document/0,3746,en_2649_201185_46462759_1_1_1_1,00.html.

PRUŠVIC, D. a J. VLACH, 2006. *Jednotkové náklady práce – analýza vývoje a úrovně*. Praha: Výzkumný ústav práce a sociálních věcí. 2006. ISBN 80-87007-11-5.

SANDBERG, L. G., 1978. Banking and Economic Growth in Sweden before World War I. *The Journal of Economic History*, 1978, roč. 38, č. 3, s. 650-680.

SCOTT, F. D., 1965. Sweden's Constructive Opposition to Emigration. *The Journal of Modern*. Chicago: The University of Chicago Press, 1965, roč. 37, č. 3, s. 307-335.

SCHWAB, K. and M. E. PORTER, 2007. *The Global Competitiveness Report 2007-2008*. World Economic Forum. Geneva, Switzerland, 2007.

SKOKAN, K., 2004. *Konkurenceschopnost, inovace a klastry v regionálním rozvoji*. 1.vyd. Ostrava: Repronis, 2004. ISBN 80-7329-059-6.

SLANÝ, A., et al., 2003. *Makroekonomická analýza a hospodářská politika*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2003. ISBN 80-7179-738-3.

SLANÝ, A., et al., 2006. *Konkurenceschopnost české ekonomiky: (vývojové trendy)*. 1.vyd. Brno: Masarykova univerzita, 2006. ISBN 8021041579.

TAJOVSKÝ, L., P. TOMÍČEK a P. CHALUPECKÝ, 2009. Švédský model a jeho vývojové fáze. *Ekonomická revue*. 2009, č. 12, s. 35 – 44.

THAKUR, S., et al., 2003. Sweden's welfare state: Can the bumblebee Keep Flying?, 1st ed. Washington, D. C.: International Monetary Fund, 2003. 135 s. ISBN 1-58906-158-6.

TULEJA, P., 2007. *Analýza pro ekonomy* 1. vyd. Brno: Computer Press, 2007. ISBN 80-251-1801.

VEČEŘA, M., 1995. *Teorie sociální státu*. 9. sv. Brno: Iuridica Brunensia, 1995, ISBN 80-859-6420-1.

VŠEM, 2010. Konkurenční schopnost České republiky: Vývoj hlavních ukazatelů. Praha: Linde, 2010. ISBN 978-80-7201-826-0. Dostupné z: http://www.vsem.cz/data/data/ces-soubory/rocenka/A_Rocenka_final_CD.pdf.

World Competitiveness Center, 2008. *IMD World Competitiveness Yearbook*. WCC: 2008.

World Economic Forum, 2006. *Global competitiveness report 2006-2007*. WEF: Ženeva, 2006. ISBN-13: 978-92-95044-11-1. et al.

ZAMRAZILOVÁ, E., 2006. Přímé zahraniční investice v ČR: makroekonomické souvislosti. *Working paper CES VŠEM 7/2006* [online]. Praha: Vysoká škola ekonomie a managementu, 2006, roč. 2, č. 7, s. 23-37. ISSN 1801-2728. Dostupné z: http://www.vsem.cz/data/docs/gf_WPNo706.pdf.